

Allen W. Johnson
Timothy Earle

La evolución de las sociedades humanas

Ariel Prehistoria

Combinando una tesis original y un conjunto representativo de datos etnográficos, esta ambiciosa obra trata de describir y explicar el crecimiento en complejidad de las sociedades humanas. Hace hincapié en las causas, los mecanismos y las pautas de la evolución cultural, que los autores explican empleando una teoría coherente de economía política definida como la movilización y el intercambio de bienes y servicios entre familias.

Los autores demuestran que los procesos interconectados de cambio tecnológico y crecimiento demográfico son el motor del cambio social y dan por resultado tres procesos relacionados –de intensificación, de integración y de estratificación– que con el paso del tiempo transforman las sociedades humanas. La validez de su teoría se apoya en datos extraídos del estudio de diecinueve casos que se extienden ampliamente en el tiempo y en el espacio.

Para esta nueva edición, se ha reescrito el argumento teórico en busca de mayor claridad, se han actualizado los datos incluyendo los resultados de nuevas investigaciones y se ha añadido un capítulo que aplica la perspectiva teórica a los problemas del cambio desde la revolución industrial y la globalización del comercio y la influencia política.

Allen W. Johnson es profesor de Antropología y Psiquiatría en la Universidad de California, Los Ángeles.

Timothy Earle es profesor de Antropología en la Northwestern University.

Ariel Prehistoria

www.ariel.es



Allen W. Johnson y Timothy Earle

LA EVOLUCIÓN DE LAS SOCIEDADES

DESDE LOS GRUPOS CAZADORES-RECOLECTORES
AL ESTADO AGRARIO

Ariel

Diseño de la cubierta: Joana Gironella

1.ª edición: junio 2003

Título original:
The Evolution of Human Societies

Traducción de:
JORDI HERNÁNDEZ

© 2000 by the Board of Trustees of the Leland Stanford Junior University.
All rights reserved.
Translated and published by arrangement with Stanford University Press

Traducido y publicado con permiso de Stanford University Press

Derechos exclusivos de edición en español
reservados para todo el mundo
y propiedad de la traducción:
© 2003: Editorial Ariel, S. A.
Diagonal, 662-664 - 08034 Barcelona

ISBN: 84-344-6695-3

Depósito legal: 21.533 - 2003

Impreso en España

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño
de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida
en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico,
químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia,
sin permiso previo del editor.

SUMARIO

PREFACIO A LA SEGUNDA EDICIÓN

En la primera edición de este trabajo intentamos sintetizar la actual comprensión de los procesos mediante los cuales las sociedades crecieron (o no lo hicieron) en escala y en complejidad bajo un amplio espectro de circunstancias ambientales. Nuestra experiencia común de dar cursos de antropología económica y de ecología cultural nos hizo patente las ventajas de combinar las perspectivas de la etnología y de la arqueología para llegar a una teoría que integre ambos campos. A fin de conseguirlo, hemos organizado de manera instintiva los materiales de los casos que estudiamos en nuestro curso, desde los cazadores-recolectores móviles de escala pequeña a los estados agrarios, tal y como hacen muchos de nuestros colegas. Decidimos explicitar la teoría evolucionista implícita en esta ordenación de lo simple a lo complejo, y así nació este trabajo.

Para esta segunda edición, nos hemos aprovechado de más de una década de enseñanza con respecto a la primera edición. Con sus preguntas atrevidas y su perspicacia, sacadas de su propio aprendizaje y experiencia, nuestros estudiantes nos han brindado muchas claves para mejorar el original; por este motivo, tenemos con ellos una profunda deuda de gratitud. Como resultado de sus comentarios y de muchos de nuestros colegas, hemos reescrito completamente los capítulos teóricos para fortalecer y mejorar la fluidez y claridad del argumento. También hemos revisado todos los casos y, consultándolo con expertos cuando ha sido posible, hemos corregido los errores y actualizado los datos, a menudo, dilucidando las formas en que los procesos básicos de la evolución social continúan funcionando hasta el presente. También hemos añadido un nuevo capítulo final, que une nuestro discurso evolutivo con un repaso a cómo y por qué las sociedades tradicionales, como las estudiadas aquí, se transformaron en nuestro mundo de hoy.

En el prefacio de la primera edición, señalamos cierto alejamiento de la antropología de entonces respecto al evolucionismo social. Hoy la situación es diferente. Se ha publicado un buen número de trabajos excelentes acerca de la guerra, el liderazgo, la intensificación, la confianza y la cooperación, y de muchos otros asuntos desde perspectivas que o bien son francamente evolucionistas o, como mínimo, pueden ser útiles a los evolucionistas. Además de este clima general de debate teórico, nos hemos beneficiado de comentarios específicos y cuidadosos que sobre secciones o sobre el conjunto de este trabajo han realizado Jeanne Arnold, Robert

Bettinger, Ben Campbell, Napoleon Chagnon, Myron Cohen, Sam Coleman, Terence d'Altroy, Norma Diamond, Rada Dyson-Hudson, Paul Ehrlich, Walter Goldschmidt, Daniel Gross, Raymond Hames, William Irons, Patrick Kirch, Richard Lee, Sibel Kusimba, Cherry Lowman, Mervin Meggitt, Mark Moberg, Philip Newman, John Olmsted, Wendell Oswalt, Melanie Renfrew, Tawnya Sesi, Nazif Shahrani, Mariko Tamanoi, David Hurst Thomas, Jan Weinpahl, Lynn White, Jr., Johannes Wilbert y Yun-xiang Yan. Amalie Orme dibujó las figuras de los patrones de asentamiento, que reflejan su aportación creativa. Los ilustres colegas Roy Rappaport y Annette Weiner, cuyos trabajos han influido en el nuestro, han fallecido. Lamentamos su óbito y añoramos sus amables consejos.

Al preparar esta revisión, redescubrimos el estímulo y las reflexiones que se derivan de la colaboración entre subdisciplinas. Los arqueólogos y los etnólogos, a pesar de que trabajan con materiales empíricos tan distintos, comparten muchas áreas de interés cuando se trata de la evolución de las sociedades humanas, y cada disciplina tiene mucho que ganar de una rigurosa comprensión de la otra.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

Nuestro propósito en este libro es el de describir y explicar la evolución de las sociedades humanas. Algunas sociedades son flexibles y de escala pequeña; otras son grandes y altamente estructuradas, y aún otras se encuentran entre estos dos extremos. Una cuestión central en antropología es la de cómo entender la variabilidad en las sociedades humanas a través del espacio y el tiempo. Aunque ¿se pueden explicar los procesos históricos de la evolución social humana? En cierto sentido, cada sociedad es única, producto de su propia historia en un medio distinto, con sus propias tecnologías, economías y valores culturales característicos. Sin embargo, este relativismo cultural —el esfuerzo de la antropología por reconocer y respetar la integridad cultural— debe coexistir en una tensión dinámica con el esfuerzo por identificar y explicar los modelos interculturales en el desarrollo y funcionamiento de las sociedades humanas.

Hacemos hincapié en las causas, mecanismos y modelos de la evolución social, que, a pesar de que toma numerosas vías divergentes, una teoría coherente es capaz de explicar. Como profesores de economía intercultural y como antropólogos de campo —uno de los autores es etnógrafo, el otro arqueólogo—, hemos buscado un marco teórico que ayude a explicar tanto las secuencias culturales prehistóricas de larga duración, de las que disponemos en la actualidad, como la diversidad de las sociedades del presente.

Los khoisan, cazadores-recolectores de África del Sur, producen alimento abundante con sólo unas pocas horas de trabajo por día: ¿son quizá «la primera sociedad de la abundancia»? Los yanomamo de Sudamérica luchan unos contra los otros con una particular ferocidad: ¿se trata de la expresión no refrenada de la agresividad humana innata? Dentro del llamativo *potlach* norteamericano y el anillo *kula* melanesio, los «hombres de renombre» compiten públicamente para ganar prestigio a costa de otros: ¿es esto una primitiva manifestación del apetito humano por la fama? Estas preguntas de tipo comparativo son de interés tanto para el antropólogo como para el economista, el geógrafo, el historiador, el politólogo y el sociólogo. Para todos ellos son cuestiones fundamentales sobre la naturaleza humana —el patrimonio común de la humanidad como especie— y su ex-

presión en distintos ambientes, mediatizados por tradiciones culturales diversas. En este libro proporcionamos un enfoque teórico sistemático para responder a estas y similares cuestiones en un amplio e intercultural marco de referencia.

Nuestra teoría presta especial atención a las causas y consecuencias del crecimiento de la población. A pesar de que veremos que se ha refutado con vehemencia su papel preciso, es innegable que el crecimiento de la población se halla en el centro del proceso de la evolución sociocultural debido a sus claras consecuencias en cómo la gente satisface sus necesidades básicas. En cualquier medio, el crecimiento de la población suscita problemas tecnológicos, de organización social de la producción y de regulación política que deben ser resueltos. Mostraremos cómo las soluciones a estos problemas causan los cambios que conocemos como evolución sociocultural.

Teorizando la evolución sociocultural

Que la evolución sociocultural se haya producido —o no— ha dejado de ser un problema a dilucidar. El trabajo arqueológico procedente de todos los continentes documenta cambios desde tempranas sociedades a pequeña escala hacia otras complejas más tardías. A pesar de que no existe una necesidad intrínseca para que toda sociedad evolucione en esta dirección, describiremos aquí los tres procesos evolutivos entrelazados de la intensificación de la subsistencia, la integración política, y la estratificación social que han sido observados una y otra vez en casos históricamente independientes. Los cazadores-recolectores diversifican y adoptan la agricultura, se forman asentamientos y se integran en entidades políticas regionales, los jefes consiguen dominar y transformar las relaciones sociales. ¿De qué manera aparece este modelo regular y ampliamente extendido?

EL PROGRESO

A largo de los años, a través de una serie de debates que al día de hoy todavía continúan, se han propuesto numerosas respuestas, cada una de las cuales ha suscitado nuevos interrogantes. En el siglo XIX los evolucionistas sociales tendieron hacia la visión optimista de que las sociedades humanas estaban evolucionando desde una condición inferior hasta una superior. El esquema de los estadios de Morgan (1877), desde el estadio salvaje al bárbaro y de éste a la civilización, describía mejoras en todos los aspectos de la vida, desde los tecnológicos a la moralidad. Maine (1870) vio cómo un nuevo derecho público («Contrato») liberaba el individuo de la tiranía del parentesco y el rango («Prestigio»). Incluso Engels (1972 [1884]), quien junto con Marx se centró en la explotación y el sufrimiento de la clase obrera, creyó que la historia estaba conducida por un

irreprimible florecimiento del dominio humano sobre la naturaleza, impulsado por mejoras en la ciencia y la tecnología.

El problema que estas teorías sociales planteaban a los antropólogos era la aceptación implícita de un concepto de progreso ligado a la cultura: que la historia es una secuencia de cambios que de manera inevitable hacia el estilo de vida y los valores de las élites intelectuales de Europa y Euroamérica. Esta idea profundamente etnocéntrica —y casi equivalente a una fe religiosa— tuvo dos componentes que fueron atacados separadamente en dos periodos muy diferentes de la historia del pensamiento evolucionista. El primero era la asunción racista de que el progreso en ciencia, tecnología, ley —en definitiva, todo el conocimiento y la moralidad— estaba intrínsecamente ligado a la raza: las razas inferiores no podían aspirar a los más altos niveles de logros, a causa de su incapacidad para ello. El segundo componente era la naturaleza del propio progreso, la cuestión de quién —si es que alguien lo hace— se beneficia de los cambios que llamamos evolución sociocultural.

EL RELATIVISMO

Volviendo al primer componente, el vínculo entre raza y progreso fue objeto de la devastadora crítica de Boas (1949 [1920]), quien hizo de la separación de raza y cultura eje de su interpretación de la antropología norteamericana: los individuos, decía, toman las características culturales de las comunidades en las que crecen, sean cuales sean sus antecedentes raciales. Comprometido con un profundo relativismo cultural, Boas y sus discípulos más famosos, Robert Lowie, Alfred Kroeber, Ruth Benedict y Margaret Mead, rechazaron el evolucionismo cultural. Cada cultura es única y debe ser valorada del mismo modo; si cambia, lo hace también de manera única, y no se puede percibir ninguna trayectoria general ascendente. El ataque boasiano fue muy convincente, en parte debido a que estaba relacionado con criterios nuevos y mejores de la investigación etnográfica de campo y de recogida de datos. Como resultado, en la primera generación de la antropología americana, las ideas de progreso y evolución sociocultural fueron hundidas de manera efectiva.

Sin embargo, y al igual que muchas de las «soluciones» a problemas teóricos difíciles, el ataque boasiano fue demasiado lejos: aunque eliminó correctamente la raza de la ecuación, negó de manera inapropiada la existencia de cualquier clase de evolución social. El escepticismo hacia la parcialidad y los datos decimonónicos desencadenó un ataque a la búsqueda de modelos para la vida social humana en general, y una sospecha que invadía para todas las explicaciones de tales modelos. Al igual que los boasianos particularistas, muchos antropólogos simplemente no encuentran ninguna explicación interesante o atractiva; aunque esto no es aceptable para aquellos que quieren explicar modelos de similitudes y de diferencias entre sociedades (Carneiro 1982: 418).

LA EVOLUCIÓN UNILINEAL

El cambio sistémico hacia la complejidad era evidente en el registro arqueológico y no podía ser simplemente negado o desdeñado. En el segundo cuarto del siglo XX una nueva generación influyente buscó rehabilitar la idea de progreso, pero sin su carga racista, en el lenguaje científico de la «evolución unilineal» (White 1959; cf. Childe 1936, 1942, 1951). En esta teoría, la evolución cultural es potencialmente propiedad de todas las comunidades humanas, el crecimiento acumulativo en el dominio de la naturaleza a través de la cultura (conocimiento tecnológico).

Para Leslie White, el fundamento científico de su teoría reside en la relación entre evolución cultural y captación de energía: mientras que las economías de pequeña escala de cazadores-recolectores estaban basadas en la recolección de la energía proporcionada por la naturaleza (en forma de caza, raíces, semillas, etc.), los agricultores, más avanzados, tuvieron éxito al aprovechar la energía a través de la domesticación de plantas y animales. El gran curso de la historia humana residió en la utilización de crecientes cantidades de energía: desde cosechas a tracción animal, hasta máquinas de vapor, y desde el motor de combustión interna hasta un progreso futuro, presumiblemente sin fin. White (1959) intentó trazar una base científica para sus argumentos en fórmulas como las siguientes:

$$ExT \dashrightarrow P \qquad (1)$$

donde, E es energía, T es tecnología y P es la producción resultante.

White y Childe tenían obviamente razón en muchos aspectos. La arqueología, por ejemplo, puede documentar centenares de miles de años de dominio tecnológico creciente en la manufactura de instrumentos de piedra, cerámicas, metales y semejantes. Etnógrafos contemporáneos pueden documentar comunidades en niveles mucho más grandes de complejidad tecnológica y social que controlan efectivamente mayores —a veces vastamente mayores— cantidades de energía (Harris y Johnson 2000: 69).

A pesar de todo, los problemas suscitados por la teoría de la evolución unilineal eran importantes, aunque un tanto sutiles. Dos puntos en particular requieren una revisión fundamental. El primero era el alto grado de abstracción de la teoría. La abstracción no es en sí misma una falta, las teorías científicas más consistentes son admiradas por su abstracción, pero la teoría de White, que reduce la evolución sociocultural a cálculos de captación de energía estaba demasiado apartada de los datos empíricos. Volvía de nuevo sobre tipologías antiguas —tales como la Edad de Piedra, la Edad del Bronce y la Edad del Hierro—, que funcionaron para describir tradiciones en la producción de útiles, pero que no explicaron la extraordinaria diversidad de las sociedades dentro de cada edad: por ejemplo, que algunas comunidades neolíticas eran mayores y más complejas que otras comunidades de la edad del bronce. En ocasiones, White (1959: 241) también fue culpable de pasar por alto la importancia mucho mayor de algunas actividades sociales que no pudo conectar directamente

con la captación de energía, como cuando desechó los tremendos alardes públicos de riqueza para el propio engrandecimiento, detectados en las «economías de prestigio» (véase capítulo 7), que trató de «juegos sociales» irrelevantes para el proceso económico.

LA EVOLUCIÓN MULTILINEAL

Una solución para la excesiva abstracción de White, crítica además para el posterior desarrollo del evolucionismo social, fue la teoría de Steward (1955) de la «evolución multilineal». Steward no negó abiertamente el valor teórico del esquema general de la evolución social desde la pequeña escala a la complejidad. De hecho, su trabajo empírico sobre las culturas nativas sudamericanas hacía un uso extensivo de la tipología unilineal: cazadores-recolectores nómadas, agricultores sedentarios, jefaturas teocráticas y militaristas, civilizaciones (Steward y Faron 1959: 13). A pesar de ello, como estudiante de Kroeber, Steward buscó restaurar los cimientos boasianos de su teoría en los detalles propios de aquellas culturas: ¿cómo gente real, en sus propias comunidades, obtiene energía, es decir, la gama completa de los productos necesarios? Además, ¿cómo organizan su trabajo, su propiedad, sus interacciones con otros individuos y grupos sociales, su conocimiento, actitudes y creencias, a fin de satisfacer sus necesidades? Si, como suele decirse, toda política es local, para Steward, entonces, toda evolución es local, ya que es la gente, al resolver activamente los problemas de la vida cotidiana, al cambiar su comportamiento o rehusar cambiarlo, la que constituye el proceso de la evolución social. A este proceso local lo denominó «adaptación», y fue a través de la adaptación que Steward forjó una conexión hacia un vasto corpus de teoría y conocimiento en antropología económica que se ha desarrollado hasta la fecha en una vía paralela y, desde hace mucho tiempo, independiente. Exploraremos este vínculo crucial más abajo en la discusión sobre la motivación económica.

Al mismo tiempo que Steward escribía, Barth (1956) mostró que la adaptación a las condiciones locales también debe implicar unas más amplias relaciones regionales e interregionales de competencia e intercambio. En la región de Swat, al norte de Pakistán, tres grupos étnicos diferentes coexistían con historias y economías separadas, explotando zonas diferentes e intercambiando productos especializados unos con otros: agricultores de regadío viviendo en áreas densamente habitadas, ganaderos dispersos y agricultores-ganaderos. Los grupos sociales de alta densidad, con una economía más intensiva, excluyeron a los demás de las tierras del valle principal, mientras que los ganaderos permanecieron solamente en las tierras altas, donde la agricultura era impracticable. Entonces los ganaderos podían intercambiar sus reses por los cereales de los agricultores. Cada sociedad tuvo que adaptarse no sólo a la geografía local, sino también a las realidades políticas y económicas de las sociedades vecinas.

El concepto de evolución multilineal ofrece una flexibilidad teórica mayor que la que proporciona la evolución unilineal. La idea de que la evo-

lución social puede seguir cursos diferentes, en función de la historia y la ecología propias, implica la posibilidad de que comunidades particulares, que han alcanzado una solución viable a los problemas que plantean la población y el medio, no necesitan evolucionar de ninguna manera si las condiciones no cambian significativamente. Ninguna tendencia intrínseca a perfeccionarse dirige la tecnología hacia un incremento constante de los niveles de eficiencia energética. Los cazadores-recolectores pueden permanecer como tales indefinidamente, y horticultores y pastores, pese haber producido energía, pueden permanecer igualitarios y a pequeña escala.

Los antropólogos que siguieron a Steward, en un posterior avance de la evolución unilineal, se apartaron del reduccionismo tecnológico de uso de herramientas, energía o modo de producción para crear tipologías de niveles de complejidad sociocultural, desplazándose en cambio hacia tipologías que se centraban en modelos amplios de organización social. Service (1962) propuso una tipología de bandas, tribus, jerarquías y estados, y Fried (1967) le siguió con una tipología de tres estados centrada en la organización política: sociedad igualitaria/sociedad de rango/sociedad estratificada. Tanto la terminología de Service como la de Fried se emplean ampliamente en las discusiones actuales sobre evolución sociocultural y se ven reflejadas en nuestras propias elecciones.

A la luz de la evolución multilineal, estas tipologías organizacionales reconocen que cada clase de solución adaptativa contiene sus propias posibilidades de evolución. La tipología común de manual (basada en gran medida en Service), que incluso hoy empieza con campamentos de cazadores-recolectores o bandas y prosigue a través pobladores horticultores hacia estados agrícolas (con pastores de alguna manera dependientes), se puede reemplazar por líneas evolutivas en las que aparecen cazadores-recolectores cubriendo todo el tramo desde los campamentos a las jefaturas (Arnold 1996a), con distribuciones similares para pueblos pastores y agricultores.

La multilinealidad es de sobra evidente en los casos seleccionados para su análisis en este libro. A pesar de que nuestros casos de estudio se encuadran en las categorías familiares de cazadores-recolectores, ganaderos y agricultores, se entrecruzan con éstas las de nuestro esquema unilineal de la escala social: sociedad de nivel familiar, grupo local y agrupación regional. Por eso, desde una óptica multilineal, los cazadores-recolectores se pueden situar en el nivel familiar (p. ej., los shoshón, caso 1), pero también en los grupos locales, incluidos los sistemas bastante complejos del gran hombre, posiblemente jerarquías (p. ej., la costa noroeste de Norteamérica, caso 9). Los agricultores se distribuyen en todo el rango de niveles de la complejidad social, desde el nivel familiar (p. ej., los machiguenga, caso 3) hasta las agrupaciones regionales (p. ej., Kali Loro, caso 19). Los ganaderos se pueden hallar también en escalas sociales bastante diferentes. El porqué un grupo de ganaderos es apenas diferente de cazadores-recolectores agrupados en familias (p. ej., los nganasan, caso 4), mientras otros viven en jefaturas insertas en estados agrarios (p. ej., los basseri, caso 14), sólo puede entenderse tras un análisis detenido de la geografía, historia, y medio social locales. En este mismo capítulo seguiremos insistiendo en nuestra tipología evolutiva.

A pesar de que Service y Fried coincidían en una tipología similar, sus explicaciones contrastadas de la emergencia de un control político mayor y de la estratificación social en el curso de la evolución social evidencian una antigua ruptura teórica. Fried, siguiendo a Marx y Engels, veía la aparición de la estratificación como esencialmente política: era el resultado de individuos ambiciosos y codiciosos —algunas veces llamados «trepadores» (Hayden 1955: 16-21)—, los cuales se aprovechaban de una producción abundante (véase la discusión sobre el excedente, capítulo 9) para satisfacer su excesiva necesidad de dominación. En un marco multilineal de referencia, el éxito de un «trepador» dependería de las oportunidades locales para hacerse con el control de la producción excedentaria y dirigirla hacia su propio provecho.

Service, por otra parte, adoptó una perspectiva más ecológica. No entendía que los jefes pudieran dominar el proceso político, a no ser que proporcionaran un valor real a sus seguidores y súbditos. A los individuos incontrolablemente codiciosos y agresivos, después de todo, a menudo se les mata en las sociedades igualitarias. Los líderes organizan partidas guerreras y las defensas, construyen y mantienen los sistemas de irrigación, almacenan comida para aliviar las hambrunas y organizan el comercio entre grupos. La población les permite una mayor participación en la riqueza comunitaria precisamente porque son necesarios para el bienestar de los miembros de la comunidad. En esta versión del evolucionismo multilineal, el éxito de un jefe variaría según la propia necesidad de organización del trabajo y de control y desarrollo de los recursos.

Este viejo debate, que esencialmente trata de si los líderes toman el poder de la comunidad o les es concedido por ésta, continúa dando vigor a teorías de la evolución de la complejidad (véase capítulo 9). Defenderemos aquí que se trata de dos aspectos del mismo proceso, artificialmente separados en los debates teóricos, pero inextricablemente unidos en la práctica.

ANTIPROGRESO: POBLACIÓN Y RENDIMIENTOS DECRECIENTES

El segundo punto flaco del evolucionismo del siglo XIX, después del racismo/etnocentrismo, fue la acrítica creencia en lo inevitable del progreso. En la primera mitad del siglo XX, ni el evolucionismo unilineal ni el multilineal afrontaron completamente esta deficiencia. Despojada de sesgos racistas (e imperialistas), la noción de que la evolución sociocultural representa progreso tiene una poderosa atracción, como descripción y como explicación. Muchos teóricos han considerado que el progreso tecnológico es la causa del crecimiento de población, y por lo tanto de una mayor complejidad social y política. ¿Por qué crecen las poblaciones? Porque las mejoras tecnológicas permitieron contar con nuevas fuentes de alimentos. ¿Por qué la vida sedentaria reemplazó la recolección nómada? Porque el cultivo es más seguro y menos arduo que el constante ir y venir. ¿Por qué las herramientas de hierro reemplazaron a las de piedra? Porque

el hierro es más maleable y puede afilarse más y soportar un uso más rudo. ¿Por qué los cultivos de tala y quema de arroz fueron reemplazados por campos? Porque el arrozal irrigado es más productivo. ¿Por qué pueblos políticamente autónomos se integraron en gobiernos regionales? Porque un gobierno central dispone de más medios que un poblado para proporcionar servicios (seguridad, infraestructura, coordinación).

Para muchos observadores la asociación entre actividades económicas y la escala de la sociedad ha resultado obvia y recientemente la han confirmado meticulosos estudios sobre cómo la gente pasa su tiempo en distintas sociedades:

> El estudio de la distribución del tiempo confirma, de modo tranquilizador, aquello que pensábamos que ya sabíamos: las sociedades a más pequeña escala (identificadas mediante el tamaño de los asentamientos, la densidad de la población, el aislamiento de los centros urbanos y otros indicadores sociales y ecológicos) tiende a gastar el grueso de su tiempo de producción buscando plantas silvestres y animales. A medida que los asentamientos crecen y se hacen más complejos, esa búsqueda se ve complementada de manera creciente (y luego reemplazada) por la producción agrícola. Con posteriores incrementos en escala la producción agrícola tiende a combinarse con actividades comerciales como la venta de excedentes agrícolas y el trabajo asalariado. En sociedades industrializadas casi todo el tiempo de producción se invierte en actividades comerciales; incluso la producción de comida se convierte en una una especialización ocupacional por la que los trabajadores obtienen un salario (Sackett, 1996: 337).

Incluso en nuestra época, mucho más escéptica respecto al progreso que hace medio siglo, solemos opinar que el cambio tecnológico y social mejora la vida. Por supuesto, si los cambios no fueran para mejor, ¿por qué iba a aceptarlos la gente? La teoría del progreso tecnológico tiene la virtud de proporcionar una explicación directa y plausible para el cambio económico: la humanidad inventa nuevas técnicas, algunas de las cuales se consideran aceptables, y por lo tanto se copian, se comparten y permanecen hasta que invenciones todavía más deseables las desplazan. En esta lógica casi darwinista, la gente acepta los cambios de la misma manera que hace las cosas, es decir, porque reconoce los beneficios de obrar así. Según la esperanzada sentencia de Childe (1936), «el hombre se hace a sí mismo».

Sin embargo, en contraposición al optimismo de los teorizadores del progreso han sugerido una serie de concepciones más pesimistas. Incluso con anterioridad al siglo XIX, Malthus (1798) había propuesto que el crecimiento de población no lleva al progreso, sino a la escasez y a la miseria. Y al menos un evolucionista decimonónico, Herbert Spencer (Carneiro, 1967), sostuvo que la evolución social no estaba conducida por el progreso sino por la guerra: con la necesidad de una defensa organizada de manera creciente contra los enemigos, la sociedad, de rebote, por así decirlo, se fue haciendo más compleja, y la vida de las personas no fue mejorando como resultado de ello. En estas concepciones de la historia, no era el pro-

greso sino los cuatro jinetes del Apocalipsis —la Guerra, el Hambre, la Enfermedad y la Muerte— los que tenían el dominio.

Después de Steward, los teóricos se tornaron cada vez más escépticos respecto a la idea de que la evolución sociocultural mejora el estándar de vida de la población. Quizá fue más influyente el uso que Boserup (1965) dio a la ley económica de los rendimientos decrecientes, argumentando que muchas de las llamadas mejoras económicas son de hecho menos eficientes que las que las precedieron: se adoptan por desesperación, puesto que las poblaciones que crecen se ven forzadas a utilizar técnicas de producción cada vez más intensivas si no quieren morirse de hambre. En las avanzadas economías modernas las largas jornadas laborales y un sentido creciente de «hambre de tiempo» alimentan dudas de la existencia real de un progreso (Linder, 1970; Scitovsky, 1976).

En los setenta, la visión pesimista de la historia humana fue parte de un ecologismo creciente, una conciencia política ampliamente extendida de que los medios no son infinitamente productivos ni resistentes. El uso intensivo del medio conlleva un coste cuando se agotan recursos no renovables y se degradan los renovables. Las vividas imágenes de los informativos de los medios de comunicación de hectáreas de bosques perdidas, erosión del suelo y desertización lleva a casa el mensaje de que la intensificación puede destruir los recursos. Restaurar y sostener la productividad en paisajes dañados precisa de inversiones de trabajo y de gestión, y éstos son practicables solamente allá donde haya una voluntad política de pagar los costes. La «bomba de población» (Ehrlich 1968) fue vista como una amenaza que le surgía a la condición humana y no como un indicador de progreso.

La ecuación del juicio final. A fin de elucidar algunos puntos teóricos relevantes, podemos repasar la peculiar historia de la fórmula matemática que se conoció como la ecuación del juicio final (Umpleby, 1987). Por la misma época en que emergía en antropología la visión pesimista y antiprogresista, Foerster *et al.* (1960) publicaron una ecuación que representaba una mejor estimación de la curva del crecimiento de la población humana desde los tiempos de Cristo:

$$\text{Población} = \frac{1{,}79 \times 10^{11}}{(2026{,}87\text{-tiempo})^{0{,}99}} \qquad (2)$$

La ecuación describe una población que crece exponencialmente, que teóricamente alcanza el infinito el viernes 13 de noviembre de 2026; A pesar de emplazar caprichosamente esta «interesante singularidad» (el día del juicio final) en un viernes trece, los autores tenían un mensaje serio: el resultado de dos milenios de crecimiento de población humana continuamente acelerado terminaría pronto en un desastre, si las tendencias del pasado continúan tan sólo unas pocas décadas más.

La cuestión está en la unicidad del modelo humano de crecimiento de la población. La mayor parte de los organismos biológicos son capaces

de un crecimiento de población rápido cuando los recursos son abundantes, pero su crecimiento debe ir disminuyendo y finalmente detenerse cuando se alcanza el límite ecológico. o la capacidad de sostén (Pearl, 1925). Este modelo de crecimiento de la población, documentado en un sinfín de estudios de laboratorio y de campo, se ajusta a una curva de crecimiento logística de forma sigmoide. la llamada curva S (fig. 1a).

Por el contrario. el modelo de crecimiento exponencial, o curva *J*, descrita en la ecuación del juicio final. es la que sería esperada en el «paraíso»

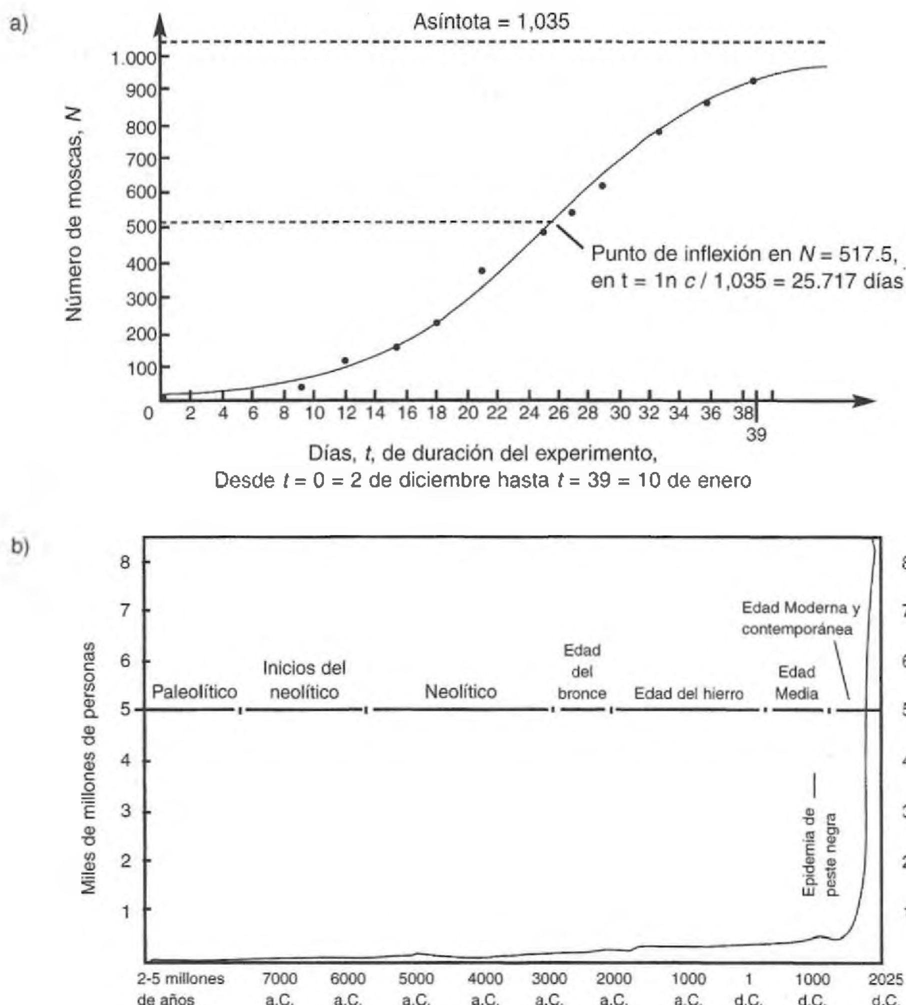


FIG. 1. *Dos tipos de crecimiento de la población: naturaleza* versus *cultura?* a) *«Curva S»: Crecimiento de la población de* Drosophila *en una botella de cerveza (Fuente: De Sapio, 1978:447); b) «Curva J»: Crecimiento de la población mundial a lo largo de la historia (Fuente: Population Reference Bureau 1995: 6)*

(Foerster *et al.,* 1960: 1291), es decir, allá donde los recursos son tan abundantes que los cuatro jinetes apenas hacen su aparición. La ecuación del juicio final confirma aquello que muchos han creído, que la población humana creció lentamente en el pasado remoto, pero que ha ido ganando fuerza desde entonces, y en época moderna está aumentando, según parece, sin límite (fig. 1b). Lo que Foerster *et al.* sostenían, en esencia, era que los humanos —a través de la «tecnología alimentaria y las ciencias industriales» (Schmeck, 1960: 10)— han cambiado las leyes de la naturaleza. En vez de estar sujeto a los límites dispuestos por la capacidad de acarreo, los humanos se hallan en una disputa con la naturaleza que están ganando, en el sentido de que su población continúa incrementándose exponencialmente. La curva *J* del crecimiento de la población humana representa el triunfo de la cultura sobre la naturaleza.

Lo que pareció captar la mayor atención en aquel momento fue la predicción de que en aquel día calamitoso, la población humana iría hacia un «infinito que llena el universo» *(Time,* 1960: 90). Desde luego, eso no puede suceder, y, en efecto, un periodista contemporáneo, esforzándose en la búsqueda de una manera metafórica de describir lo inconcebible, aseveró humorísticamente ¡que en aquel día del juicio la masa de los cuerpos humanos se expandiría desde la Tierra en todas las direcciones a la velocidad de la luz!

Los críticos de la época respondieron que la tasa de crecimiento de la población humana había estado reduciéndose y que la ecuación del Juicio Final no podía aplicarse más. Sin embargo, la revisión de la ecuación del Juicio Final en 1987 mostró que no sólo el crecimiento de la población no había disminuido, sino que de hecho iba por delante de la predicción (fig. 2). En efecto, si la tercera guerra mundial hubiera estallado en esta época, como muchos temían, los previstos cuatrocientos millones de bajas en Europa y América habrían apenas ajustado la población mundial actual al nivel predicho por la ecuación del Juicio Final (Umpleby, 1987: 1556). ¿Qué estaba pasando?

A través de la historia los cuatro jinetes del Apocalipsis sin duda han limitado el crecimiento de la población, de la misma manera que han limitado el crecimiento de poblaciones no humanas. Durante decenas de miles de años los humanos han tenido también acceso a medios de control de la población culturalmente mediatizados, entre ellos la prevención del embarazo, el aborto y el infanticidio, que han utilizado en algunas circunstancias para mantener las poblaciones por debajo de la *capacidad de acarreo* (Read, 1986: 20-21; Read, 1998). Aun así, la población mundial se ha elevado inexorablemente y, en recientes décadas, las vastas mejoras en salud pública, una nueva eficiencia en la producción de alimentos y la expansión de la agricultura en bosques, desiertos y marismas, han mantenido la distancia (hasta cierto punto) con, como mínimo, dos de los jinetes: la enfermedad y el hambre. La cultura ha permitido mantener el aumento de la capacidad de soporte de la tierra.

La ecuación del juicio final, en este sentido, apoya la visión optimista de que el dominio cultural humano sobre la naturaleza posibilitará

que la población crezca indefinidamente, aunque se trata de un optimismo con un giro más amargo:

> Así, podemos concluir con una confianza considerable que el principio de la «tecnología adecuada», que se ha revelado correcto durante más de cien generaciones, se mantendrá por, al menos, tres más. Afortunadamente, no hay necesidad de extrapolar más allá la teoría, ya que —y aquí los pesimistas erraron de nuevo— nuestros tataranietos no morirán de hambre. Morirán apretujados (Foerster y otros, 1960: 1295).

Esta visión «optimista» es, desde luego, tan pesimista como cualquier otra. Lo que la ecuación del Juicio Final ilustra de manera radical es que la población no puede continuar creciendo indefinidamente. En algún momento cualquier población real debe crecer más lentamente que la curva /. De hecho, a pesar de que la población mundial continuó superando las predicciones de la ecuación del Juicio Final hasta alrededor de 1992, terminó por suceder lo inevitable: la población real empezó a situarse por debajo de las predicciones de la ecuación (fig. 2). Por alguna combinación de desastres y de regulación de la fertilidad, el crecimiento de la población mundial en los últimos años se parece más a una línea recta, pues el mundo cuenta con entre ochenta y noventa millones de personas más cada año. Lo que está por ver es si empezará a curvarse hacia la derecha para adoptar una forma de curva S. La intuición nos dice que el crecimiento de la población mundial tendrá que frenarse en algún momento, y los indicios recientes sugieren que la ralentización puede estar ya en camino (Naciones Unidas, 1996). Existen cada vez más pruebas de que las presentes tasas de uso están mermando los recursos esenciales, incluso los suelos y el agua de los que depende la agricultura (Ehrlich *et al,* 1992: 23). No obstante, los especialistas debaten si la *capacidad de acarreo* de la tierra es de diez mil millones de personas o más, o bien si ya hemos excedido en mucho esta capacidad y la humanidad debería empezar a contraerse hacia una población sostenible de alrededor de mil millones (Erhlich y Ehrlich, 1997; Moffat, 1996).

La lección de la ecuación del Juicio Final es que la población humana es capaz de crecer de un modo rápido e inexorable cuando hay recursos disponibles para sostenerla. La capacidad para la cultura, que los optimistas ven como una forma de dominar la naturaleza, permite a los humanos incrementar los recursos disponibles hasta una tasa sin precedentes. Sin embargo, este proceso, no puede continuar indefinidamente. En épocas modernas —y de hecho a lo largo de la historia— los recursos a duras penas han aguantado el ritmo de la población, que ha crecido a pesar de la ausencia de algo parecido al paraíso, excepto para una acaudalada minoría. Para la inmensa mayoría, el crecimiento de la población ha supuesto desafíos constantes para conseguir y gestionar los recursos de los que dependen para cubrir sus necesidades básicas. El conocimiento de estos desafíos, y como han sido afrontados, es la clave para entender los procesos de la evolución sociocultural.

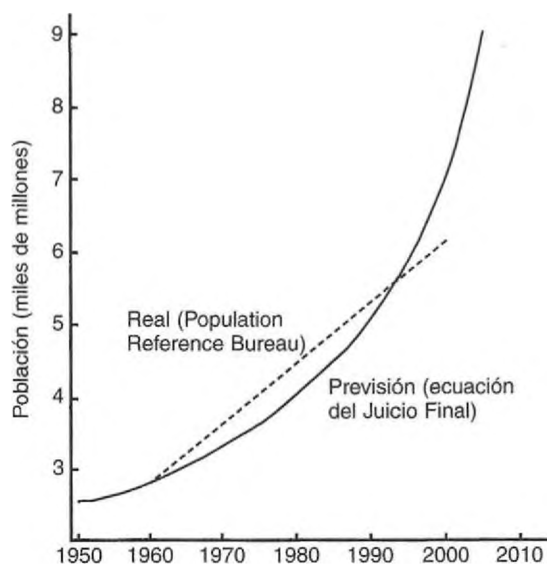


FIG. 2. *La población mundial y la ecuación del Juicio Final desde 1960.*

En el ambiente intelectual de las bombas de población y de la ecuación del Juicio Final, antropólogos culturales como Harris (1977) y Carneiro (1970*b*), y arqueólogos como Cohen (1977; 1994), exploraron la probabilidad de que la evolución sociocultural esté conducida por la lucha humana para afrontar el deterioro en la calidad de vida causado por un crecimiento implacable de la población. Pruebas procedentes de culturas diversas muestran una fuerte correlación positiva entre la complejidad socioeconómica y la presión de la población (Keeley, 1988). Al incrementarse la competencia por los recursos, los individuos deben vivir más juntos para defenderse a sí mismos, a sus alimentos almacenados y a sus tierras. El liderazgo se convierte en una necesidad para la defensa y la formación de alianzas. El grupo debe emprender proyectos complejos y difíciles a fin de aprovechar al máximo unos recursos menguantes. Desde este punto de vista, el crecimiento de la población y una reacción en cadena de cambios económicos y sociales se sitúan en la base de la evolución sociocultural.

El crecimiento de la población y la evolución social. Depende de la interpretación de los datos determinar si estos cambios representan o no una mejora en la calidad de las vidas de los individuos (la economía de subsistencia). La información sobre el reparto del tiempo muestra un modelo consistente de cambios desde las sociedades a pequeña escala hasta las industriales (Sackett, 1996: 338-342):

1. El trabajo diario aumenta enormemente, desde una media de un poco menos de seis horas por adulto entre los cazadores-recolectores y al-

rededor de seis horas y tres cuartos entre los horticultores, hasta nueve horas entre los agricultores intensivos y algo menos entre los urbanitas industrializados. El aumento en el tiempo de trabajo se distribuye por igual entre hombres y mujeres.

2. El tiempo empleado en producir y reparar las posesiones familiares decrece en alrededor de dos tercios (probablemente como resultado de la compra de tales bienes a los especialistas a través del mercado).

3. El tiempo pasado en tareas domésticas aumenta desde alrededor de media hora por día hasta cerca de una hora y tres cuartos, hecho relacionado con la permanencia cada vez mayor de las casas y del número de posesiones en ellas guardadas. A medida que aumenta el tamaño de la sociedad se incrementa el tiempo que las mujeres dedican diariamente al trabajo doméstico y disminuye el que emplean los hombres.

4. El trabajo, de manera creciente, tiende a dividirse en dos dominios: un reino doméstico femenino centrado en el hogar y la familia, y una esfera productiva masculina concentrada en actividades comerciales (cf. Minge-Klevana, 1980).

Estos modelos se encuentran sólidamente apoyados por datos cuantitativos transculturales. Sin embargo, no responden a la cuestión de si la innovación tecnológica posibilita un incremento general en la producción, o si los aumentos en la población fuerzan las mejoras tecnológicas a fin de ponerse a la par.

En este libro nos alejaremos del debate del huevo y la gallina sobre si es el crecimiento de la población o el avance tecnológico lo que conduce la evolución social. Aquí identificamos el proceso de retroalimentación entre población y tecnología como el motor del proceso evolutivo. Para los humanos, tanto el crecimiento de la población como la creación tecnológica son posibilidades siempre presentes. Tal y como representa la curva S, las poblaciones crecerán hasta que alcancen los límites del medio (capacidad de acarreo). Este proceso está sujeto a la ley del mínimo de Leibig, que establece que las poblaciones se verán limitadas por los recursos básicos (p. ej., el agua) que tengan un menor abastecimiento (Hardesty, 1977: 196-197). Los individuos buscarán soluciones nuevas y creativas para los problemas creados por la superpoblación, en consonancia con la tecnología existente y las posibilidades presentadas por el medio. No todos los medios permiten un crecimiento de población ni todas las tecnologías proporcionan una base sobre la cual construir una nueva productividad que aumente la *capacidad de acarreo.* Pero donde está activo el proceso de retroalimentación entre el crecimiento de la población y el cambio tecnológico es probable que los cambios en la complejidad socioeconómica sucedan siguiendo el modelo que desarrollamos más adelante (p. 39).

El problema de la guerra. Los casos de estudio en este libro ilustran una verdad básica: los humanos en todas partes y en todas las épocas tienen el potencial de recurrir a la violencia para conseguir sus objetivos (Keeley 1996: 26-32). Si entendemos la guerra como un «conflicto armado,

las actividades asociadas a él y las relaciones entre unidades políticas independientes en todo tipo de sociedades» (Haas, 1996: 1357), entonces, ciertamente, como sostuvo Herbert Spencer, la necesidad de defender el propio grupo de poderosas amenazas externas es en sí mismo suficiente para estimular la integración política para resistir la aniquilación y oponer contraamenazas efectivas. Hasta este punto, la guerra ha sido identificada correctamente como una de las causas de la evolución social (Carneiro, 1970*b*). A pesar de que la guerra es un proceso importante, la búsqueda de las causas del estado de guerra es de hecho una desviación que oscurece la naturaleza de la guerra y su lugar en la evolución de las sociedades humanas.

Existe un sinfín de teorías sobre las causas y las razones para la guerra, desde las populares, como la competencia por los recursos, hasta las idiosincrásicas, como la obsesión de un rey por la venganza (Keeley, 1996: 114). El problema reside en que el intento de explicar la guerra presupone que se trata de una entidad que puede ser descrita, analizada y explicada. Resulta más productivo reconocer que el recurso a la agresión para alcanzar las propias metas es parte de nuestra herencia biológica y que lo que hay que explicar es cómo se expresa la agresión bajo circunstancias variables. Entonces se ve con claridad que la agresión adopta formas apropiadas al sistema social y político en el que ocurre.

En sociedades pequeñas, de nivel familiar, la agresión es personal y puede o no llevar a un ciclo de muertes por venganza; es posible que la guerra, tal y como la definimos, apenas existiera hasta hace unos diez mil años (Haas, 1996: 1360). En los poblados de grupos locales, la guerra opone a pequeños grupos de guerreros unos contra otros en los ataques; algunas veces estos grupos se atacan unos a otros dentro del poblado, escindiéndolo. En grupos basados en clanes locales, la guerra está organizada por los jefes y, como mínimo, en parte regulada por una colectividad intergrupal. En los cacicazgos, un caudillo impone el orden dentro de su cacicazgo, trayendo una paz altamente valorada a sus subditos, pero entonces libra una guerra violenta y sistemática contra los cacicazgos y estados vecinos. En resumen, la guerra no es un solo fenómeno, sino la expresión variable de la agresión en escenarios institucionales cambiantes.

Explicamos la naturaleza de la guerra cuando explicamos el nivel de integración sociopolítica en el que se produce. La guerra por sí misma explica cierta integración, pero son necesarios otros principios (gestión del riesgo, capital tecnológico, comercio) para una explicación completa de la evolución de la sociedad. Esta forma de explicar el estado de guerra tiene una ventaja adicional: en lugar de centrarse sólo en la violencia y ruptura del orden, se atiende también a la consecución de un orden por el cual los pueblos han intentado siempre evitar la guerra y controlar sus efectos devastadores (Sponsel, 1996). Si el recurso a la violencia es parte de la caja de herramientas humana, también lo es el de la cooperación, la generosidad y la confianza. En la evolución de las sociedades humanas, los dos potenciales se actualizan de manera diferente según cambia la escala de la integración sociopolítica.

Las teorías de la motivación económica

Al trabajar en su mayor parte separados de los evolucionistas, los antropólogos económicos han estado históricamente menos interesados en explicar modelos de cambio a largo plazo que en explicar la motivación económica de los individuos en comunidades culturalmente diversas. La última tendencia en el pensamiento occidental ha sido la de suponer (explícitamente) que los individuos están motivados por su propio interés económico, e (implícitamente) que este interés egoísta se debe a la adquisición de la riqueza material. A pesar de que los economistas teóricos no dicen crudamente que la gente simplemente quiere llegar a ser rica, su énfasis metodológico en cómo las compañías maximizan los beneficios sitúa la codicia y la motivación del beneficio en un nivel profundo de teoría implícita.

ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

Una economía antropológica distintiva emergió en el proceso de identificar la teoría económica como racionalista, materialista y etnocéntrica. Los occidentales son notablemente materialistas en sus valores, mientras que muchos pueblos de todo el mundo sitúan otras metas, particularmente las relaciones sociales y el prestigio, por encima de la riqueza material. Fomentan el sacrificio de la riqueza personal para conseguir fines valorados social y culturalmente. Malinowski (1922) ayudó a originar esta crítica antropológica de la economía tradicional con su análisis clásico del anillo en las islas *kula* Trobriand (caso 12), sentando las bases de un debate fundamental que, con algunos cambios, continúa hoy en día.

En su forma original, el debate trataba ostensiblemente sobre el etnocentrismo y la solución antropológica fue un relativismo similar al programa de Boas: el comportamiento económico individual se halla ante todo motivado por valores que no se originan en el propio interés material del individuo, sino en una matriz social y cultural de creencias y compromisos. Del mismo modo que varían las comunidades culturales, también lo hacen las motivaciones económicas de sus miembros.

Sustantivismo. Tal y como lo desarrolló Polanyi (1957), la crítica antropológica cristalizó en una «economía sustantiva», que él vio como la antítesis de la economía tradicional. Rechazando las necesidades materiales como la base de la motivación económica, Polanyi definió la economía como un «proceso instituido»: de qué manera las normas sociales estructuran el comportamiento económico. Por ejemplo, en las sociedades campesinas (capítulo 13), la comunidad requiere a menudo a la gente para financiar lujosos banquetes ceremoniales y no les queda otra elección que hacerlo, a pesar de que muchos de ellos deben resentirse de los gastos. En estos casos, «la economía está incrustada en la sociedad» y lo que los individuos puedan querer no tiene mucha importancia.

En una de sus más influyentes contribuciones, Polanyi argumentó que la manera en que los bienes y servicios se intercambian en sociedad puede estar instituida de tres formas fundamentales opuestas. La *reciprocidad,* en la que los individuos (o grupos) de aproximadamente igual rango se comprometen a dar y recibir por un valor equivalente al cabo del tiempo, caracteriza el modelo de intercambio típico de las familias, linajes, poblados y muchos otros pequeños grupos sociales. La *redistribución,* un flujo intrínsecamente jerárquico de bienes hacia un centro donde una autoridad central los controla y luego los redistribuye, es típica de los festines y de los intercambios de regalos de algunos sistemas de gran hombre y de la centralización de comunidades a más gran escala, como los cacicazgos (véanse capítulos 7 y 9), así como la mayor parte de los gobiernos modernos. El *intercambio,* el mercado impulsado por la corriente de bienes y servicios bajo el régimen de la oferta y la demanda, tipifica la economía de mercado moderna (capítulo 14). Uno de los principales propósitos de Polanyi fue atraer nuestra atención hacia la limitada distribución del tipo de cambio de la transacción económica, superando la tendencia etnocéntrica que presupone que nuestra manera contemporánea de vivir en términos económicos, tal y como la describe la teoría económica, es de alguna manera natural, inevitable y universal.

Una consecuencia práctica de la elaboración del punto de vista sustantivista fue la revelación de que el etnocentrismo de las ideas económicas decimonónicas implicaba dos supuestos que no tenían necesariamente conexión uno con otro: primero, que el comportamiento económico es racional; y segundo, que está motivado por el interés material propio.

Formalismo. La idea de que el comportamiento económico es el resultado de una toma de decisión racional, que Polanyi llama «economía formal» (siguiendo a Weber, 1947: 184-86), simplemente expone el supuesto de sentido común de que una persona «dispone del total de sus recursos para así obtener la máxima satisfacción» (Goodfellow, 1968 [1939]: 60). Este supuesto maximizador (también optimizador o satisfactorio) de la economía tradicional mantiene que todo el mundo tiene los criterios según los cuales decide qué hacer en cada momento (Burling, 1962; Homans 1967; LeClair, 1962). Polanyi, por el contrario, negó que los individuos hagan cálculos racionales de su propio interés cuando se ven confrontados con una serie de opciones económicas. Como los campesinos que deben afrontar los requerimientos de «generosidad» de la comunidad, no tienen otra alternativa que ajustarse a las expectativas sociales. No escogen, sino que siguen las normas (Dalton 1961): su motivación económica está instituida en la sociedad.

La respuesta formalista a la crítica sustantivista fue franca. Los formalistas se limitaron a señalar que no hacían suposiciones acerca del lugar del que procedía el interés personal. Una persona puede satisfacer su interés almacenando riquezas e invirtiéndolas para obtener beneficios; otra puede hacerlo gastando la riqueza e incurriendo en deudas a fin de organizar un banquete. En cualquiera de los casos, el comportamiento es ra-

cional si satisface razonablemente a la persona. De hecho, en el capítulo 8 examinamos ejemplos en los que los individuos sirven a su propio interés haciendo ambas cosas: economizan y ahorran para luego gastar y endeudarse en un festín, y todo en espera de beneficios. Afirmar que el comportamiento económico es racional no equivale a decir que se adecua a las nociones etnocéntricas de racionalidad. Si estamos de acuerdo en que el comportamiento económico es el resultado de decisiones, el formalismo y el sustantivismo no tienen por qué entrar en conflicto: el comportamiento de la gente puede ser a la vez racional (óptimamente satisfactorio) e instituido (conforme a los valores culturales).

Los economistas formalistas, por tanto, atrajeron nuestra atención hacia la importancia de la elección en el comportamiento económico, aunque se abstuvieron deliberadamente de tratar de explicar la motivación tras el comportamiento económico. En esencia, los economistas formalistas no se preocupan por la procedencia de la motivación. La gente puede estar motivada por cualquier cosa: incluso puede buscar el dolor más que el placer, preferir lo malo a lo bueno, estimar la pobreza por encima de la riqueza. ¿Por qué lo uno y no lo otro? Responder que la gente hace lo que maximiza la satisfacción no responde a lo que motiva el comportamiento económico —por qué *esto* satisface más que *aquello*—, una gran cuestión que debe ser resuelta previamente al análisis formal de la toma racional de decisiones, o al margen de éste.

La respuesta sustantivista —que valora la motivación del comportamiento económico— fue una perspectiva antropológica apropiada. A pesar de ello, compartía la debilidad del relativismo boasiano, el posibilismo del «todo vale» en el que el comportamiento económico de cualquier clase —los tabúes alimentarios, el salvajismo de la guerra primitiva, la destrucción de la riqueza durante los banquetes, las vacas sagradas— no debe tener sentido alguno. Se trataba tan sólo de «misterios de la cultura» que hemos de aceptar como productos de la creatividad cultural espontánea (véase Harris, 1974). Muchos observadores, sin embargo, se preguntaron por qué algunos valores (p. ej., el pillaje endémico y la obtención de trofeos) predominaba en cierto tipo de sociedades (p. ej., las tribus), pero no en otras (p. ej., entre los campesinos). Su búsqueda de respuestas más allá del accidente histórico les retrotrajo a la hipótesis económica decimonónica que había sido atacada por el sustantivismo, la idea de que el comportamiento económico está motivado por un deseo de bienestar material.

Materialismo. A pesar de que hablaban con conocimiento de causa al negar que la gente está universalmente motivada para buscar el beneficio a la manera de una empresa capitalista, los sustantivistas tendieron, de hecho, a tener un programa más amplio, implícito y menos fácilmente defendible: denegar la importancia de la biología humana como fuente de la motivación económica. Los sustantivistas evidentemente sentían que referirse al clamor de las necesidades corporales para explicar el comportamiento económico era incompatible con el axioma de que la economía

está trabada en la sociedad (Sahlins, 1976). En un resurgimiento del sustantivismo, los «marxistas estructuralistas» tildaron la referencia a la motivación biológica como de «marxismo vulgar» (Friedman 1974). Al centrarse en cómo la estructura social determina el proceso económico (Godelier, 1977; Legros, 1977; Meillassoux, 1972), estos sustantivistas desviaron la atención de la biología a la cultura en lugar de explorar los nexos entre ambas.

Y sin embargo, claro está, la gente tiene que alimentarse, cobijarse y protegerse si quiere vivir y reproducir la especie (y la cultura). Los biólogos humanos, los ecólogos y los psicólogos nos han proporcionado un conocimiento abundante y sofisticado de la motivación, que es consecuente con la evolución biológica y la adaptación. Es aquí donde el uso que hace Steward del concepto de adaptación tiende un puente entre el evolucionismo social y la antropología económica. Las teorías de evolución social que siguió Steward intentaron cada vez más ser coherentes con los hallazgos de la biología y la ecología. Podemos aproximarnos a estas fuentes materiales de la motivación económica desde dos direcciones que —a pesar de que a veces se ven como explicaciones en competencia— se entienden mejor como las caras opuestas de una misma moneda.

Biología evolucionista. Una corriente se centra en lo que muchos consideran la fuente primordial de la motivación en los organismos vivos: el instinto de reproducción. La biología evolucionista y la psicología han reunido y sistematizado infinidad de descubrimientos sobre este tema que sobrepasan el alcance de este libro (Boyd y Richerson, 1985; Ridley, 1997; Tooby y Cosmides, 1992; Wright, 1994). Sin embargo, debemos mencionar brevemente una serie de descubrimientos clave, a fin de entender plenamente los argumentos específicos que aparecen en la discusión de los casos que se presentan más adelante.

1. Hombres y mujeres tienen distintos objetivos al emparejarse y casarse, similares a las diferencias macho-hembra encontradas en muchas otras especies. Los hombres buscan oportunidades de emparejamiento con muchas mujeres y buscan parejas que sean jóvenes, con un largo futuro fértil por delante. Las mujeres prefieren emparejarse con un hombre que controle recursos, que sea un proveedor estable como marido y padre. Estos hombres suelen ser de mayor edad y políticamente situados en un nivel alto.

2. Los humanos tienen celos de sus parejas, y los hombres son especialmente propensos a la agresividad para defender su derecho exclusivo a emparejarse con sus esposas.

3. Hombres y mujeres por igual se ven fuertemente atraídos por territorios donde los recursos son abundantes, y tienden a ser agresivos a fin de defender de invasiones foráneas su derecho exclusivo sobre estos territorios. La defensa del territorio por parte de los hombres constituye un medio de atraer y mantener a las mujeres como parejas.

4. Las personas saben quiénes son sus parientes cercanos y los alimentan, defienden y apoyan (selección familiar). La lealtad, confianza y

comportamiento altruista son máximos entre familiares cercanos y tienden a disminuir entre parientes lejanos y a desaparecer con los extraños.

5. El cerebro grande de los primates, especialmente el extraordinario cerebro humano, evolucionó, al menos en parte, para almacenar y mantener el extenso conocimiento social necesario para hacer los complejos juicios interpersonales en los que se basan la confianza y la cooperación, y para comunicarlos (Dunbar 1996). La charla constante dentro de un grupo puede actuar, como el acicalado mutuo entre los monos, para establecer intimidad y coordinación. El poder simbólico asociado con el habla humana permite construir relaciones sociales más allá de la fronteras biológicas de la selección familiar.

6. En cualquier sociedad algunos individuos, especialmente los hombres, buscan la dominación sobre todos los otros. Estos «matones» generalmente están dispuestos a asumir importantes riesgos de daño físico a fin de establecer agresivamente su dominio y defenderlo (Hayden, 1995). A este respecto, las diferencias entre los individuos pueden explicar por qué algunos parecen tener mayores afanes jerárquicos que otros.

7. En las interacciones sociales, el engaño y el fraude minan los esfuerzos de cooperación para el mutuo provecho. Los miembros cooperantes de la comunidad deben controlar a los tramposos, o a «los que van por libre», sino desaparecen las ventajas de la cooperación.

8. No obstante, los seres humanos «vienen al mundo dotados de una predisposición para aprender cómo cooperar, para discriminar los honrados de los traicioneros, para comprometerse a sí mismos en la honradez, para granjearse una buena reputación, para intercambiar bienes e información y para dividir el trabajo» (Ridley, 1997: 249).

9. Las personas adquieren buena parte de su nuevo comportamiento imitando a personas aparentemente exitosas, primero sus padres y luego miembros bien situados de su comunidad. En estos casos, lo que determina el comportamiento económico no es una elección racional, sino la imitación del modelo de otros.

Como veremos, el comportamiento descrito en nuestros casos de estudio rara vez entra en conflicto con estos principios básicos. Sin embargo, por ser básicos, y más o menos universales, no pueden por sí solos ayudarnos a entender las diferencias pautadas que hallamos entre distintos tipos de sociedades humanas. La naturaleza humana se distingue por su maleabilidad respecto a diferentes necesidades. Para explicar estas diferencias en el comportamiento humano precisamos una teoría que abarque patrones de adaptación característicos de combinaciones particulares de población, medio y tecnología.

LA ECOLOGÍA HUMANA

A pesar de las dudas sobre la universalidad de las elecciones humanas, muchos comportamientos adaptativos reflejan claramente cálculos

del coste y el beneficio de estrategias alternativas. En la ecología humana, la perspectiva biológica desplaza su centro de interés de reproducción (el individuo como un receptáculo para la transmisión de genes de una generación a la siguiente) a la salud y el bienestar del propio individuo. Las dos aproximaciones son complementarias, ya que si los individuos tienen que reproducirse, deben sobrevivir con una salud razonable hasta la edad de reproducción y mantenerse sanos para ser capaces de alimentar a sus vástagos hasta que éstos puedan sobrevivir por sus propios medios.

Desde el punto de vista de la ecología humana, la motivación económica se centra en la búsqueda de salud y seguridad. Esto empieza al asegurar una dieta continuada y nutritiva, y la protección de los peligros (enfermedad, predadores, clima extremo, enemigos). Los individuos y sus grupos nucleares precisan del acceso a los recursos básicos y a la tecnología para explotarlos. Participan en grupos sociales que lo hacen posible y acceden a ciertas restricciones en su propio comportamiento a fin de cosechar los beneficios de la sociedad, incluida la protección de los riesgos. Sin embargo, estas restricciones pueden, bajo ciertas circunstancias, incluir requerimientos a la participación en eventos rituales, compartir la riqueza en redistribuciones comunales y acatar órdenes de las autoridades. De este modo, el enfoque materialista de perspectiva ecológica no se queda en los nutrientes, el cobijo y la defensa, sino que se expande hacia el mundo social y cultural, donde se hallan muchas soluciones adaptativas a los problemas que han de afrontar los individuos en su esfuerzo para alcanzar salud y seguridad.

La siguiente escala de medios socioculturales para resolver problemas adaptativos fue denominada por Steward (1955: 37) como «núcleo cultural». En este libro hemos usado una lista de descripción del núcleo cultural para guiar nuestra elección de temas a cubrir en nuestros casos de estudio:

- Medio
- Población
- Tecnología
- Organización social de la producción
- Territorialidad/Guerra
- Integración política
- Estratificación
- Santidad

Cada comunidad humana existe en un medio de posibilidades y restricciones y cuenta con determinada tecnología para cubrir las necesidades básicas de su población. La organización social de la producción, intrínseca a este proceso, está caracterizada por una división del trabajo y métodos para obtener, almacenar, modificar y compartir los recursos. Es preciso afrontar y resolver la competencia sobre el acceso a los recursos. A medida que aumenta la escala, todos estos rasgos —tecnología, organización social de la producción y competencia— desembocan en regímenes

de liderazgo y desigualdad. Y a todos los niveles, las prácticas e instituciones se santifican mediante rituales, tabúes y otros medios de invocar el respeto reverencial a fin de estabilizar normas de comportamiento.

LA ECONOMÍA DE SUBSISTENCIA Y LA ECONOMÍA POLÍTICA

De acuerdo con nuestra aproximación materialista y ecológica, definimos la economía como la manera en que la población cubre sus necesidades básicas, proveyéndose de los medios materiales de su existencia. La economía incluye la producción y la distribución de alimentos, tecnología y otros bienes materiales necesarios para la supervivencia y reproducción de los seres humanos y de las instituciones sociales de las cuales depende su supervivencia. Tanto si estudiamos el soporte subsistencial de la economía doméstica como las finanzas de una institución mayor, el problema del aprovisionamiento material es básico.

Nuestra definición de economía está cercana a la noción ecológica de nicho, o la manera en que la población obtiene la materia y la energía necesarias del hábitat que le rodea (Odum, 1971). Es también similar a la noción sustantivista de la economía como «el intercambio entre el hombre y su medio natural y social, en tanto que dicho intercambio tiene por objeto proporcionarle los medios para la satisfacción de sus necesidades materiales» (Polanyi, 1957: 243). A diferencia de los substantivistas, vemos cómo la motivación económica que Polanyi llama «satisfacción de la necesidad material» se deriva ante todo de necesidades básicas (biológicas), a pesar de que reconocemos que los valores culturales no son fácilmente separables y a menudo coinciden.

Analíticamente, la economía se puede subdividir en dos: la economía de subsistencia y la economía política. Sus dinámicas básicas difieren y contribuyen de manera bastante distinta a la evolución social.

La economía de subsistencia. El punto en el que las necesidades básicas empiezan a satisfacerse es la economía de subsistencia, que es en esencia la economía doméstica. De hecho, se organiza a nivel doméstico a fin de cubrir la necesidad de alimento, vestido, vivienda, defensa y obtención de tecnología. La forma más simple de economía de subsistencia es el «modo doméstico de producción» (Sahlins, 1972). En este modelo se considera que cada familia es similar y autosuficiente, que produce todo lo que necesita y que incorpora una división del trabajo por edad y sexo.

Combinando el enfoque de la ecología humana respecto a la necesidad básica de satisfacción con el énfasis formalista en la toma racional de decisiones, nuestra perspectiva es que la naturaleza de la economía de subsistencia está determinada por las necesidades de la población y por el coste de procurar recursos necesarios (cf. Earle, 1980a). Teóricamente no se produce beneficio más allá de un margen de seguridad, que puede necesitarse si las cosas van mal. El objetivo imperioso es satisfacer las necesidades domésticas al coste más bajo que permite la seguridad.

Para cumplir este objetivo, las familias seleccionan de entre las estrategias potenciales de obtención de recursos aquellas que parecen mejor dotadas para obtener alimentos y otros productos del medio. Siguiendo la ley de los recursos decrecientes, para cada estrategia dada el coste de producción de los alimentos tiende a subir, al aumentar la producción de dicha estrategia: los cazadores, al matar más ciervos, dejan menos y la dificultad de cazarlos aumenta. Cuando una comunidad entra por primera vez en un territorio virgen, las estrategias disponibles a fin de obtener comida difieren en sus costes iniciales. Por ejemplo, puede resultar más económico obtener una buena dieta cazando ciervos que recogiendo semillas e insectos. Pero con el tiempo, al ser cazados los ciervos, éstos son menos abundantes y por tanto más costosos de obtener. Entonces se añaden otras estrategias, como la de recoger semillas e insectos, ya que sus costes se hacen comparables al coste creciente de cazar ciervos. Así, el número de estrategias que los cazadores-recolectores usan para obtener comida tiende a incrementarse cuanto más tiempo habitan en un área determinada.

El crecimiento de la población tiene dos consecuencias clave para la economía de subsistencia: a medida que un creciente número de gente merma los recursos, se debe *a)* tomar alternativas menos deseables y más costosas, y *b)* mejorar la productividad desarrollando nuevas tecnologías y modificando el medio (p. ej., el desarrollo agrícola). Los intentos restringidos de mejorar el estilo de vida incrementando los recursos abren un gran potencial de crecimiento, pero la población pronto agota las nuevas oportunidades y se necesitan más cambios. El ciclo ha continuado hasta el presente, puesto que un medio incesantemente modificado sostiene una población humana que se dirige hacia un máximo desconocido.

Esta lógica se deriva de la economía formal (cf. Earle, 1980a) y tiene su aplicación en la caza óptima en poblaciones animales (Pianka, 1974; Winterhalder y Smith, 1981). En la economía de subsistencia, el objetivo no es el de maximizar la producción, sino el de minimizar el esfuerzo invertido en cubrir las necesidades domésticas. Una mezcla específica de estrategias, explotadas todas ellas a un mismo nivel de coste, minimiza los costes de obtención de las familias de una región. Tal mezcla debería permanecer estable, excepto cuando se ve alterada por cambios en la población, la tecnología o el medio. Como ejemplo de tales cambios, las dietas de las poblaciones de época prehistórica se ampliaron para incluir una gama creciente de alimentos, a la par que el territorio se iba gradualmente llenando gradualmente de cazadores-recolectores.

El crecimiento en la economía de subsistencia es resultado de una retroalimentación positiva entre el crecimiento de la población y el desarrollo tecnológico (cf. Wilkinson, 1973). Como hemos visto en la ecuación del Juicio Final, en sociedades tecnológicamente simples el crecimiento de la población era a menudo muy lento, pero al cabo de los siglos la tasa global de crecimiento se había disparado (Taagapera, 1981). Al crecer la población, las necesidades globales se expanden. La disponibilidad de recursos para mantener a una población se halla determinada por el medio y por la tecnología usada.

A pesar de que tendemos a pensar en el medio como en una constante, como más aprendemos de la historia, más acabamos viéndolo como una creación de la actividad humana. Se destruyen los bosques, se construyen acequias y campos, se transforman los recursos. De manera creciente, los humanos se ven envueltos en la gestión de los procesos de la naturaleza y ello implica mucho trabajo. La retroalimentación entre el crecimiento de la población y el desarrollo tecnológico modifica de manera creciente el medio, de forma que limita las posibilidades de elección de la población. El resultado más corriente es el de unir a la gente a sus campos y a su esmerado cuidado.

La economía política. En la esfera de la economía de subsistencia, enraizada en pequeñas familias y en la satisfacción de las necesidades básicas, la relevancia de una teoría biológica de la motivación económica es sobradamente clara. Sin embargo, los seres humanos rutinariamente exceden estos límites estrechos de la subsistencia en su comportamiento económico. Como los sustantivistas, los marxistas estructuralistas hacen especial hincapié en cómo actúa la propiedad de los medios de producción (tierra, trabajo y capital) para canalizar la corriente de bienes y para apoyar las relaciones de poder existentes (Earle, 1997). A primera vista, su insistencia en el control político como rasgo estructural clave de la sociedad nos aleja de la satisfacción de las necesidades básicas. En efecto, esto sugiere la posibilidad, como vio Fried, de que el proceso de satisfacción de las carencias materiales en la economía de subsistencia sea víctima de las manipulaciones de una élite que ejerce el poder en su propio provecho.

La comprensión de la naturaleza distintiva de la economía política nos permite cubrir el hueco aparente entre la economía de subsistencia y el poder de la élite. En el curso de la evolución humana, la emergencia de la capacidad para la cultura proporcionó soluciones para los problemas fundamentales de la economía de subsistencia. A medida que los territorios ocupados por humanos (u originalmente por protohumanos) se poblaron, el potencial constante para competir agresivamente sobre los recursos más deseados llevó al conflicto, al desplazamiento, e incluso a la muerte, de manera muy similar a lo que se observa hoy entre grupos de primates (Manson y Wrangham 1991). Dentro del grupo íntimo de la familia —la economía de subsistencia— cierto volumen de sentimiento familiar —basado en refuerzos biológicos (como predijo la teoría de la selección familiar), pero reforzado por una miríada de pequeñas reciprocidades— minimizaría tal competencia y permitiría la reconciliación después de episodios violentos (Wall, 1996). Sin embargo, con familiares distantes y extraños, donde los sentimientos familiares son débiles o están ausentes, las dificultades para regular la competencia destructiva son masivas y nos conducen al reino de lo que Thomas Hobbes llamó «la guerra de todos contra todos».

La capacidad para la cultura permite una nueva solución poderosa y decisiva al dilema de la lucha por la subsistencia. A través de medios simbólicos —codificados como normas de buena conducta, incorporados en

identidades como el linaje y el clan, parentescos ficticios y unidad étnica, y emocionalmente basados en el respeto (santidad)—, las personas son capaces de tratar a los familiares lejanos y a los extraños con algo del mismo respeto y preocupación que muestran hacia los parientes cercanos. Hay normas que obligan a los !kung (capítulo 3) a solicitar autorización para beber de la charca de otro grupo, y normas que obligan a los esquimales a pedir permiso para cazar en el alcance territorial de otro, aunque el grupo que los alberga en ambos casos se ve obligado por las normas a darlo.

Un ejemplo altamente significativo de la manera en que se resuelve un potencial destructor de la economía de subsistencia en la economía política es lo que Hardin (1968) llamó «la tragedia de los comunes». El clásico caso de Hardin, sobre los problemas que aparecen cuando unos extraños intentan explotar los mismos recursos, trata de ganaderos que explotan unos pastos comunes: si un pastor busca de manera consciente mantener viable el pasto restringiendo el tiempo en que su rebaño pace, el siguiente pastor simplemente puede apoderarse de la oportunidad de pastos extras para su propio rebaño. La restricción del «buen» pastor opera así en su desventaja, mientras que la codicia del «mal» pastor, en su ventaja momentánea. Finalmente, los pastos se degradan por sobreexplotación, y todos los pastores pierden. Un ejemplo intuitivamente obvio del mismo fenómeno es evidente para los conductores que, en una autovía, tratan de observar una velocidad adecuada y una distancia de seguridad respecto a los otros coches, sólo para tener delante a los conductores egoístas que adelantan temerariamente o rebasan de manera peligrosa, imponiendo unas condiciones más saturadas y peligrosas a los demás conductores.

La única solución práctica para los miembros de un grupo es la de observar un código de conducta que los regule a todos y proteja los recursos comunes. Se debe castigar a los violadores del código (los que van por libre). Sólo a través de la elaboración política de instituciones y normas para controlar a los que van por libre las comunidades mayores que los grupos familiares pueden mantenerse en un medio competitivo. Cabe calificar de economía política a cualquier economía que exhiba tales instituciones y normas. A pesar de que existe, porque soluciona problemas económicos reales de las familias individuales —o sea, problemas de la economía de subsistencia—, crea nuevas formas de complejidad social que toman vida por sí mismas.

La economía política comprende el intercambio de bienes y servicios en una sociedad integrada por familias interconectadas. Todas las sociedades tienen como mínimo una economía política rudimentaria, puesto que las familias nunca pueden ser del todo autosuficientes, sino que se hallan unidas por la necesidad de seguridad, emparejamiento y comercio. La economía política se hace más elaborada a través del proceso de evolución social. Mientras que la economía de subsistencia, basada en el hogar, es extraordinariamente estable y perdura a través del tiempo, las dinámicas de la economía política conducen a cambios importantes en su propia naturaleza. Al evolucionar, la economía política se engrana a fin de movili-

zar un excedente (o impuesto) a partir de la economía de subsistencia. Este excedente se usa para financiar las instituciones sociales, políticas y religiosas que en sus formas más elaboradas son dirigidas por aquellos que no producen comida. Estas instituciones, a su vez, se usan para apoyar y justificar la élite de propietarios de los recursos productivos de la región, especialmente las tierras mejoradas por la agricultura.

Quizá la diferencia más importante entre la economía política y la de subsistencia se vea en sus racionalidades diferentes y sus dinámicas. La economía de subsistencia funciona para cubrir las necesidades domésticas; si las variables clave de la subsistencia (población, tecnología y medio) se mantienen constantes, es inherentemente estable. Por el contrario, la economía política funciona para maximizar la producción destinada al uso de la clase dirigente; orienta el crecimiento hacia un dominio político altamente competitivo y, de esta manera, es inherentemente inestable.

Las élites mantienen su posición e ingresos por medio del poder, de su habilidad para resistir los esfuerzos de otros poderes emergentes para atraer sus esferas de control económico. El poder, a su vez, depende de maximizar los ingresos a través de invertir en proyectos de producción de ingresos. En efecto, para mantenerse a la cabeza de la carrera, las élites deben reinvertir de nuevo gran parte de las ganancias procedentes de nuevas inversiones en otras. La economía política crece a través de una retroalimentación positiva entre la inversión y los ingresos en expansión.

La economía política crecerá a no ser que se vea detenida por factores que causan rendimientos decrecientes. En las sociedades más complejas encontramos un modelo cíclico en el que la economía política se expande hasta sus límites, se derrumba por conflictos internos y luego empieza a expandirse de nuevo. Las élites reconocen los límites al crecimiento e intentan vencerlos instituyendo grandes mejoras de capital. En Hawai, por ejemplo (capítulo 11), donde existía una competencia entre los jefes para el control de las poblaciones de la isla, los jefes invirtieron en mejoras importantes como viveros de peces, sistemas de irrigación y reclamaciones de tierras, en un esfuerzo para incrementar sus ingresos y, con ellos, su poder militar. Por el contrario, en Dinamarca, durante la Edad del Bronce (1700-700 a.C), los cacicazgos locales expandieron la cría de ganado a fin de obtener animales para comerciar, pero la intensificación degradó la región y condujo a la ruina, cuando los prados quedaron reemplazados por monte improductivo y la arena se desplazó tierra adentro sobre las tierras de cultivo (Earle, 1997).

LA EVOLUCIÓN SOCIAL COMO ECOLOGÍA POLÍTICA

Hemos utilizado el enfoque adaptativista de Steward para tender un puente entre el evolucionismo social y la antropología económica, particularmente a fin de trasladar el énfasis del estructuralismo marxista sobre el poder y el control de los recursos hacia una más amplia concep-

ción ecológica de la economía política, como una serie de soluciones a los problemas que aparecen en la economía de subsistencia. Sin embargo, ello significa, no hace falta decirlo, que la integración de la subsistencia y las economías políticas es en sí misma adaptativa, tranquila, y sin contradicciones. Más que una construcción analítica, el conflicto entre la subsistencia y las economías políticas —entre las necesidades domésticas y las solicitudes procedentes de la esfera política— es un lugar común y muy cercano a la experiencia de las familias en cualquier parte del mundo. Los líderes guerreros tienen dificultades para reclutar guerreros, los que ofrecen banquetes deben halagar e incluso intimidar a sus seguidores para que aprovisionen el festín, los gobiernos deben seguir la pista y castigar a los evasores de impuestos. En la privacidad de sus casas, las familias discuten las peticiones de la economía política y su grado de compromiso para satisfacer las obligaciones políticas. Las «soluciones» de la economía política, incluidas las guerras, el uso de excedentes para financiar las inversiones de élites distantes y la erradicación de forajidos, pueden ser inadaptativas para los numerosos hogares que son víctimas de ellas.

El potencial para las contradicciones entre la economía de subsistencia y las economías políticas —como interacción dinámica de ecología y política— ayuda a explicar los límites del crecimiento de la economía política en cualquier momento de la historia. La economía política, al ser financiada por el excedente obtenido de la economía de subsistencia (capítulo 9), no puede funcionar, y menos crecer, si no es que la participación de la familia está asegurada. La pregunta evolutiva, ¿qué hace crecer a la economía política?, encuentra su respuesta en la motivación económica: la familia participará en la economía política hasta el punto en que los beneficios de participación excedan a los costes.

En sociedades de pequeña escala, con poblaciones dispersas, los beneficios de integrarse en unidades políticas mayores son pequeños y los costes elevados. Al crecer la población, el espacio se llena y la competencia por los recursos se incrementa. Aparecen graves problemas en la economía de subsistencia, entre los cuales la tragedia de los comunes es un solo ejemplo. Las poblaciones se ven circunscritas por sus inversiones a sus propios territorios y por la falta de libertad de movimientos, ya que los espacios vecinos están también llenos de gente preparada para defenderlos (Carneiro, 1967 xxxvi; 1970*b*). Solucionar los problemas de subsistencia requiere de manera creciente la acción del grupo y un liderazgo, que son las condiciones que estimulan el control económico y la expansión de la economía política.

En su función de resolver los problemas, los líderes gestionan la economía para el provecho de las familias integrantes, aumentando los beneficios de la participación en la economía política a medida que la presión de la población crece. Lo mismo, en otras palabras: el coste de la familia que no participa en la economía política se vuelve insoportable; en tierras áridas, ¿qué familia de campesinos puede girar la espalda a las élites que controlan la irrigación? Podemos visualizar la economía poli-

tica evolucionando como una burbuja. Para las familias en el interior de la burbuja, los beneficios de participar en la economía política exceden a los costes; para aquellas que están fuera, los costes exceden a los beneficios.

Al ser extremadamente costoso controlar a las poblaciones hostiles que no ven los beneficios para sí mismas de su participación en la economía política, las élites no invertirán en el control militar de poblaciones lejanas sin razones que las fuercen a hacerlo. A modo de ejemplo, el Estado inca logró integrar a las comunidades agrarias asentadas en una franja de territorio que se extendía unos tres mil kilómetros de norte a sur por la cordillera andina, aunque fracasó reiteradamente al intentar poner bajo su control a las aldeas y pueblos dispersos de la selva amazónica adyacente, tan sólo ochenta kilómetros al este. Como va a mostrar nuestra discusión sobre los machiguenga (caso 3) y los incas (caso 16), los costes y beneficios de la participación familiar en la economía política incaica fueron completamente diferentes en la cordillera y en la selva.

Periféricos, sin embargo, son aquellos que están fuera de la estructura de beneficios de la economía política (la burbuja), más que simplemente aquellos situados a cierta distancia geográfica de los centros de poder. No es inusual, para algunos segmentos de la población que no se benefician de la participación de la economía política, quedarse fuera de la ley (forajidos) pese a estar en el interior del estado. En las zonas urbanas contemporáneas —incluso Washington D.C., en el vértice del poder mundial actual— hay grupos fuera de la ley, el comportamiento político y económico de los cuales se aproxima mucho más a aquel de los grupos locales (capítulo 5): altas tasas de muerte masculina por violencia, liderazgo limitado de hombres valientes sobre grupos pequeños, agrupaciones informales de líderes (que algunas veces se coordinan desde la prisión) y una endémica y violenta competencia sobre territorios y recursos marcada por homicidas oportunistas. A pesar de estar dentro del estado, no forman parte política del mismo: viven durante la mayor parte del tiempo fuera de la burbuja. El estado intenta limitar sus efectos perturbadores sobre el resto de la sociedad, aunque sorprendentemente no tiene poder para mantener su comportamiento bajo control.

Sin embargo, la mayor parte de las opciones de la gente común, están totalmente circunscritas, con escasas posibilidades de permanecer fuera de la burbuja de la economía política. Esta falta de opciones es una fuente de oportunidades para el control a través del cual las élites ganan poder. En tal punto —y esto es a lo que Fried y los marxistas estructuralistas llegaron al final— las élites pueden usar sus posiciones de poder para su propio engrandecimiento. La economía política, el origen de la cual reside en la solución de problemas de la economía de subsistencia, finalmente desemboca en una oposición parcial al bienestar de las familias, enarbolando el espectro de la dominación y la explotación. El proceso ecológicamente adaptativo de la economía de subsistencia se enfrenta a los acuerdos de poder de la economía política, con una ecología política contradictoria y conflictiva como resultado.

El proceso evolutivo

La evolución de las sociedades humanas es una espiral en dirección ascendente. Como consecuencia del proceso de intensificación —la retroalimentación positiva entre el crecimiento de la población y el desarrollo tecnológico— aparecen problemas graves que han de resolverse si se quiere sostener la intensificación. Si no, una crisis de superpoblación precipitaría una baja fertilidad/alta mortalidad, reajustando la población a la baja hacia la *capacidad de sostén.* Las soluciones a estos problemas se encuentran, la mayoría de las veces, en la creación o la elaboración de instituciones de la economía política, que aportan una integración político-económica más amplia y líderes más poderosos. Cuando estas soluciones son comprobadas y redefinidas y pasan a formar parte de la experiencia ordinaria, preparan a su vez la escena para nuevas intensificaciones y nuevos desarrollos de la economía política en una espiral ascendente.

La figura 3 ilustra este proceso iterativo de la evolución social. A pesar de que la intensificación no es un imperativo, y podemos hallar ejemplos de ello —como los esquimales del interior (caso 6), donde los refina-

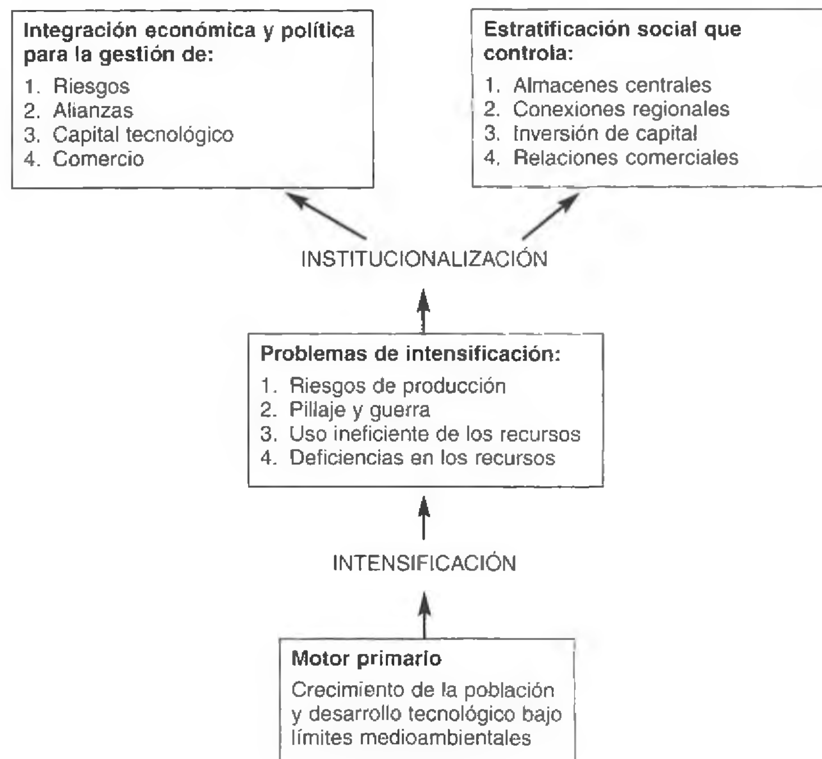


FIG. 3. *Modelo para la evolución de las sociedades humanas.*

mientos tecnológicos sólo tuvieron unas pequeñas consecuencias en el crecimiento de la población durante miles de años—, el registro arqueológico e histórico a través del largo trayecto del desarrollo cultural humano muestra un incremento sostenido y al final enorme en la población humana en todo el mundo (Coale, 1974; fig. 1*b)*. Como resultado del incremento de la población, la economía de subsistencia tiene que ser intensificada para mantener a un mayor número de gente sobre la misma base de recursos. La intensificación no aparece sin coste alguno, sino que de manera característica genera cuatro tipo de problemas, la importancia relativa de los cuales varía según los condicionantes ambientales. Se trata del riesgo de producción, el pillaje y la guerra, las necesidades tecnológicas y las deficiencias en los recursos. Para solucionar estos problemas generalmente es preciso aumentar la integración económica de las comunidades y el poder de los líderes.

El riesgo de producción es el primer problema. A medida que un paraje se llena de gente, los alimentos más deseables se ven pronto esquilmados y los menos deseables, aquellos que otras veces sirvieron para mitigar la hambruna en años malos, se convierten en parte de la dieta regular. Con menos parachoques y generalmente menos alimentos, el riesgo de hambruna aumenta, y cada familia se enfrenta a la necesidad de crear un margen de seguridad en la producción alimentaria contra la posibilidad de estaciones o años magros (cf. la citada ley del mínimo de Leibig). Las familias pueden hacer algo al respecto de manera individual, a través de la sobreproducción (p. ej., caso 3) o del almacenamiento privado de alimentos (p. ej., casos 9 y 12). Sin embargo, en algún momento compartir los costes de la seguridad da mejores resultados a la comunidad. Una manera clásica de gestión del riesgo es el almacenamiento comunitario de alimentos, otro son los acuerdos recíprocos entre comunidades para visitarse (y ofrecerse banquetes) en tiempos de escasez. Una región que tenga almacenamiento comunitario o festines recíprocos puede sostener una población más amplia, aunque tales acuerdos requieren un liderazgo y crean oportunidades de control.

El segundo problema es la competencia por los recursos. En todos los niveles económicos conocidos etnográficamente existe la competencia entre familias por recursos preciados. En el nivel familiar, caracterizado por densidades de población bajas y recursos dispersos, las familias tienden a evitar la competencia dispersándose y apartándose del camino de las otras. A pesar de ello, con la intensificación, los recursos localmente ricos, como las tierras bajas fértiles, se convierten incluso en más preciosos, y las mejoras en el campo, como las plantaciones de árboles de larga recolección, se hacen más comunes. Estos desarrollos aumentan los beneficios de una toma violenta del territorio en relación a los costes de la violencia. El nivel general de violencia en una región aumenta en consonancia con esto, y los grupos pequeños pactan alianzas con otros grupos también pequeños para una defensa más eficaz de sus recursos. Esto último también precisa de una integración social mayor y genera oportunidades para el control.

El tercer problema, el uso inadecuado de los recursos, se refiere a los recursos que sólo pueden usarse si se desarrollan tecnologías costosas. Al aumentar la población en una zona de recursos, y con ello los riesgos de producción, se vuelve ventajoso invertir en tecnologías que utilizan recursos que fueron ignorados en niveles de población más bajos. Por ejemplo, el uso eficiente de los recursos marinos puede requerir la construcción de enormes canoas o barcos balleneros; el uso de terrenos áridos para cultivos puede requerir un sistema de irrigación; en el lejano norte, la abundancia de alimento en verano puede conjurar el hambre en invierno sólo a través de tecnologías a gran escala de recolección y almacenamiento. Estas tecnologías se hallan frecuentemente más allá de la capacidad de una sola familia, precisan de la colaboración de las familias en una comunidad y, a su debido tiempo, se someten al control de un director.

El cuarto problema, el agotamiento de los recursos locales, consecuencia del crecimiento de la población, puede aumentar la necesidad de bienes que no se pueden producir de manera local pero que sí se pueden obtener al intercambiar los bienes locales. El comercio puede corregir la escasez estacional o anual en la producción y aumentar la producción de alimentos trayendo herramientas (p. ej., hachas) a lugares que carecen de las materias primas necesarias para fabricarlas. De ambas formas el comercio de bienes especializados aumenta la eficiencia global con la que una población se puede aprovisionar de recursos limitados y, de esta manera, crece la capacidad para sostener una población mayor sobre la misma base de recursos, que es el objetivo de la intensificación. No obstante, el comercio, en especial el comercio a larga distancia, precisa de un comerciante con conocimientos, capaz de tomar decisiones que vinculen al grupo comercial. Y esto también significa una oportunidad para el control.

El riesgo de producción, entonces, se contrarresta con los acuerdos de gestión de riesgos; la competencia por los recursos lleva a la formación de alianzas a fin de defenderlos; las contribuciones del grupo a tecnologías de mayor escala corrigen el uso ineficiente de los recursos, y las deficiencias de los recursos se ven compensadas por el comercio. Estas respuestas de intensificación se hallan abiertas a las familias solamente de manera parcial y limitada. Precisan de grupos mayores y con líderes, y éstos van surgiendo. Se resuelven los problemas de la intensificación, pero la población crece al hacerlo contra los recursos. Continuamente se presentan respuestas tecnológicas, y el proceso es conducido espiral arriba hasta el desarrollo de la nación-estado.

La tipología evolutiva

Los evolucionistas decimonónicos tendieron a clasificar sus estadios evolutivos en términos tecnológicos: Edad de Piedra, Edad del Bronce, Edad del Hierro. Al aumentar el conocimiento de la complejidad de los sistemas económicos, estas etiquetas tecnológicas dieron paso a términos más genéricos tales como cazadores-recolectores, horticultores, ganade-

ros, que indicaban sistemas económicos más amplios y no rasgos individuales de tecnología. A pesar de ello, los antropólogos ya no se sienten cómodos con una tipología que echa en un mismo saco a grupos tan divergentes como son los !kung y los indios de la costa noroeste de Estados Unidos como cazadores-recolectores, los machiguenga y los mae enga como agricultores, y los turcana y los basseri como pastores.

Siguiendo a Service (1962) y Fried (1967) hemos escogido designaciones más globales basadas en la organización social y política de la economía. Hemos identificado tres niveles críticos de la integración socioeconómica como base para organizar nuestra argumentación en este libro: *a)* el grupo de nivel familiar, incluido la familia-campamento y la familia-aldea; *b)* el grupo local, que incluye el grupo local acéfalo y la colectividad del gran hombre, y c) la entidad política regional, que incluye el cacicazgo y el Estado.

El grupo de nivel familiar. La familia o el grupo del hogar es el grupo primario de subsistencia. Es capaz de una gran autosuficiencia, pero se mueve de manera oportunista dentro y fuera de los campamentos de la familia extensa o de la aldea, al compás de la aparición de problemas u oportunidades.

La familia-campamento es característica de las sociedades cazadoras-recolectoras de densidad baja (menos de una persona por veinticinco kilómetros cuadrados). Los grupos de campamento de veinte a cincuenta personas se forman normalmente cuando los recursos se hallan altamente localizados o cuando se necesita a un grupo mayor que una familia individual para la gestión del riesgo o para una actividad particular de la subsistencia. El grupo puede luego dividirse en pequeños segmentos que consisten en familias individuales (de cinco a ocho personas) que explotan de manera independiente recursos dispersos de baja densidad. Estas sociedades se caracterizan por una división simple del trabajo por sexo. El liderazgo suprafamiliar es efímero y específico de un contexto concreto relacionado con requerimientos inmediatos de tipo organizativo como una expedición de caza que precisa de la participación de numerosas familias. A pesar de que el homicidio es bastante común, la agresión organizada (guerra) no lo es. El ceremonial es *ad hoc* y poco desarrollado. Un campamento dispone de un territorio propio, pero no reclama acceso exclusivo sobre éste ni lo defiende estrictamente contra los extraños.

La familia-aldea es característica de las sociedades de densidad algo mayor (de una persona por veinticinco kilómetros cuadrados a una por kilómetro cuadrado). Las familias se agrupan en asentamientos o aldeas (de veinticinco a treinta y cinco personas) sobre una base más permanente. La economía de subsistencia continúa confiando en alimentos silvestres, algunas veces en conjunción con un tímido inicio del cultivo o el pastoreo. El almacenamiento se halla más consolidado. Durante el año los individuos o las familias se mueven para explotar recursos específicos; de un año al otro, la aldea se vuelve a formar y partes de ella, como las casas, cambian de lugar para reducir los costes de obtención de los recursos.

La aldea no forma un grupo político claramente delimitado y el liderazgo continúa siendo específico del contexto y mínimo. El ceremonial está poco desarrollado. Como en el caso de la familia-campamento, el territorio de la aldea consiste en terrenos domésticos sin defensas, y la guerra no es común.

El grupo local. Los grupos locales de muchas familias, que van de cinco a diez veces el tamaño de los grupos de nivel familiar, se forman en torno a algún interés común como la defensa o el almacenamiento de comida. Se hallan normalmente subdivididos en líneas de parentesco dentro de linajes corporativos o clanes. En función del alcance de sus intereses comunes, estos grupos son o bien unidades del tamaño de un poblado, acéfalas, o bien grupos mayores integrados por redes regionales de intercambio encabezadas por un gran hombre.

El grupo local acéfalo se halla típicamente en sociedades con densidades superiores a una persona por dos kilómetros cuadrados. La economía de subsistencia se centra, en la mayor parte de los casos, en especies domesticadas, a pesar de que en ocasiones predominan los recursos salvajes, especialmente los recursos marinos. Un modelo frecuente de asentamiento es un poblado de entre cien y doscientas personas, subdividido en segmentos de clan o linaje del tamaño de una aldea (esto es, de veinticinco a treinta y cinco personas). El grupo local forma un grupo político ritualmente integrado y puede tener un cabecilla, pero se fragmenta normalmente en los grupos de parentesco que lo constituyen, o bien estacionalmente o bien periódicamente como resultado de disputas internas. A causa de la guerra endémica, las relaciones intercomunitarias de distintos tipos son sumamente importantes para la seguridad de la comunidad, aunque estas relaciones sólo se producen en un nivel reducido de familia por familia. El ceremonial es importante para grupos que se definen públicamente y para sus interrelaciones. Los recursos están controlados exclusivamente por los grupos familiares y la defensa territorial es común.

El gran hombre y la colectividad intergrupal que dirige se encuentran en una densidad de población más alta, aunque variable en zonas en que la guerra entre grupos territoriales ha sido tradicionalmente intensa. La subsistencia se centra básicamente en la agricultura, el pastoreo o en recursos naturales extremadamente productivos. La comunidad local, de entre trescientas y quinientas personas, es una división territorial que normalmente contiene segmentos de un clan múltiple o de linajes que o bien viven juntos en un pueblo o bien se hallan dispersos por el territorio bien definido del grupo. El grupo local está representado por el gran hombre, un líder fuerte y carismático, que es esencial para el mantenimiento de la cohesión interna del grupo y para negociar las alianzas intergrupales. El gran hombre también es importante en la gestión del riesgo, el comercio y las disputas internas del asentamiento, y representa a su grupo en las ceremonias más importantes que coordinan y formalizan las relaciones intergrupales. Su poder depende, sin embargo, de su iniciativa personal: si sus

seguidores le abandonaran por un competidor, poco le quedaría de la reputación que intentó construir para sí mismo y para su grupo local, o de las posibles alianzas establecidas.

La entidad política regional. Las organizaciones regionales aparecen a partir de grupos locales anteriormente fragmentados en condiciones que examinaremos en detalle. Según la escala de integración, pueden ser o bien cacicazgos, o bien estados.

Los cacicazgos se desarrollan en sociedades en las que la guerra entre grupos es endémica, pero está dirigida hacia la conquista y la incorporación de los grupos derrotados más que hacia la expulsión de éstos de sus tierras. La economía de subsistencia es similar a aquella de la colectividad del gran hombre y requiere una gestión similar. En cambio, las estrategias económicas, en especial la agricultura de regadío y el comercio exterior, procuran oportunidades para las inversiones y el control de la élite, que se usan para sacar un producción excedentaria de la economía de subsistencia con la que financiar las operaciones del cacicazgo. Al proseguir la integración de la entidad política regional emergen claramente definidos a nivel local y regional puestos de liderazgo que son ocupados por miembros de una élite hereditaria.

Los jefes, siempre en busca de nuevas fuentes de ingresos, intentan expandir su control territorial mediante conquistas. Aquí se observa un modelo cíclico típico: las comunidades locales y miles de personas se ven incorporadas bajo el control de un jefe eficaz, pero se fragmentan a la muerte de éste en las comunidades constituyentes. La competencia es intensa, tanto dentro de la jefatura por los cargos políticos como entre jefaturas por el control de los recursos que producen excedentes. Las ceremonias legitiman el liderazgo y el control de la élite gobernante.

El desarrollo de estados e imperios implica la extensión de la dominación política, generalmente por conquista, de una zona todavía mayor. Los estados formados por conquista pueden incorporar poblaciones vastas, a menudo de millones, que son étnica y económicamente diversas. Como en los cacicazgos, las élites gestionan la economía cuidadosamente a fin de maximizar el excedente de producción, que puede ser traducido en poder y en supervivencia política. La propiedad elitista de los recursos y de la tecnología suele formalizarse en un sistema de propiedad legal. Las instituciones nacionales y regionales —un ejército, una burocracia, un sistema legal coercitivo— se desarrollan para manejar las funciones del estado crecientemente complejas. Las ceremonias marcan fases significativas en el ciclo económico anual y legitiman el acceso desigual a los recursos.

De la cantidad a la calidad: la aparición de nuevas formas sociales. Hasta ahora nos hemos centrado en el cambio gradual, cuantitativo. En los capítulos que siguen nos ocuparemos del difícil problema del cambio cualitativo en la creación de nuevas instituciones sociales. En la evolución de la complejidad social aparece un cambio crítico cuando se hace

preciso integrar unidades anteriormente autónomas o separadas (cf. Steward, 1955). Como Service (1962) indicaba, no se pueden formar unidades sociopolíticas mayores a no ser que aparezcan nuevos mecanismos integradores que inhiban la segmentación en las unidades más pequeñas que los componen.

Mecánicamente, parece que las nuevas instituciones integradas, tales como el poblado o el cacicazgo, se forman por «promoción» (Flannery, 1972): de entre las originales unidades autónomas, una de ellas se convierte en dominante y subordina a las otras. Por ejemplo, en la Polinesia, un solo linaje local puede expandirse mediante conquista hasta formar un cacicazgo local. El cacicazgo empieza organizándose sobre la base de principios familiares que gobernaban anteriormente el linaje local; pero sus nuevas funciones regionales conducen de una manera inexorable a cambios en su modo de organización. Las formas e instituciones basadas en la familia gradualmente dejan paso a nuevas y más burocráticas instituciones, diseñadas para resolver los problemas que aparecen al integrar una sociedad a una escala mucho mayor.

En el pasado, los antropólogos no incidieron lo suficiente en la naturaleza dinámica del cambio evolutivo, probablemente debido a que la conveniencia de las tipologías de «estadio» les llevaron a plantearse cuestiones simples sobre el origen, como, por ejemplo, qué causó la evolución de los cacicazgos. Como queremos demostrar en este libro, los cacicazgos no se crean de repente ni se pueden explicar como resultado directo de un único factor. En realidad, cualquier forma social compleja evoluciona gradualmente, respondiendo a cambios cuantitativos en las variables de intensificación, integración y estratificación. En ocasiones, un nuevo nivel de integración no representa un cambio cualitativo significativo si no se ve acompañado por cambios en estas variables subrayadas: puede estar formado de una manera débil y sujeto a fragmentación, como el imperio heian del Japón medieval (capítulo 12). Según nuestro punto de vista, es más importante entender cómo se alcanza un nuevo nivel de integración y se estabiliza, que responder cualquier cuestión simple sobre sus orígenes. Ésta va a ser nuestra tarea en este libro.

El plan del libro

El libro está organizado en tres partes que corresponden a nuestros tres niveles críticos de la integración sociocultural: el grupo de nivel familiar, el grupo local y el entidad política regional. La tabla 1 identifica los casos etnográficos que discutimos y su nivel de integración. Sólo mediante el examen cuidadoso de estos casos, junto con la información arqueológica de los tiempos prehistóricos, podemos empezar a entender la evolución de la economía política. Aquí es donde una teoría unilineal de los estados universales de desarrollo se puede combinar fructíferamente con una teoría multilineal de líneas alternativas de desarrollo, que aparecen a partir de circunstancias únicas históricas y del medio.

TABLA 1. *Casos examinados en el libro*

Nivel socioeconómico	*Capítulo*	*Caso*	*Área*
Grupo familiar			
Sin domesticación	3	1. Shoshone, Gran Cuenca	Norteamérica
		2. !Kung, desierto de Kalahari	África
Con domesticación	4	3. Machiguenga, Amazonas peruano	Sudamérica
		4. Nganasan, norte de Siberia	Asia
Grupo local			
Grupo local acéfalo	6	5. Yanomami, cordilleras venezolanas	Sudamérica
	7	6. Esquimales, vertiente norte de Alaska	Norteamérica
		7. Tsembaga maring, Nueva Guinea central	Australasia
		8. Turkana, Kenia	África
Colectividad del gran hombre	8	9. Indios de la costa noroeste	Norteamérica
		10. Enga centrales, cordillera de Nueva Guinea	Asia austral
		11. Kirguises, noreste de Afganistán	Asia
Entidad política regional			
Cacicazgo	10	12. Isleños de las Trobriand	Oceanía
	11	13. Isleños de las Hawai	Oceanía
		14. Basseri, Irán	Asia
Estado primigenio	12	15. Francia y Japón medievales	Europa/Asia
		16. Imperio inca	Sudamérica
Nación-estado (economía campesina)	13	17. Aparceros de Boa Ventura, Noreste de Brasil	Sudamérica
		18. Pobladores de Taitou, noreste de China	Asia
		19. Pobladores de Kali Loro, Java central	Asia

PRIMERA PARTE

EL GRUPO DE NIVEL FAMILIAR

CAPÍTULO 2

EL NIVEL FAMILIAR

La organización de nivel familiar es una forma elemental de la sociedad humana. Un grupo típico tiene alrededor de veinticinco miembros que residen juntos en un campamento o aldea de quizá cinco familias nucleares o extendidas mínimamente. Las relaciones clave son bioculturales: padres-hijos, marido-mujer y hermanos. Un campamento de recolectores es como una familia ampliada, que incluye los hermanos mayores, sus esposas y sus hijos. Los individuos pueden moverse entre los campamentos, incorporándose a los grupos pequeños en los que tienen parientes cercanos.

La familia biológica de padres e hijos organiza muchas actividades básicas complementarias: comen juntos, cooperan y comparten. Los hombres suelen ayudarse mutuamente y les gusta sentarse aparte y dedicarse a actividades masculinas. Las mujeres se juntan para ayudarse entre ellas y hacerse compañía. Los niños juegan y trabajan como amigos y competidores. Las relaciones son personales e íntimas. Cada familia mantiene una amplia red de relaciones que vinculan de manera sutil los pequeños campamentos o aldeas de una región, permitiendo un movimiento fácil y una asociación flexible dentro de y entre los asentamientos.

Los antropólogos tardaron en reconocer el nivel familiar como un tipo distinto de sociedad humana. Damos por supuesto que las familias, los hogares y los grupos emparentados son unidades económicas fundamentales. Aun así estudiamos las familias, incluso en sociedades no estratificadas, como subordinadas a instituciones sociales mayores. En el pasado, los retratos antropológicos de los «primitivos» tendieron a centrarse en sociedades con estructuras sociales más desarrolladas, tales como grupos familiares corporativos, sistemas políticos de rango, y asociaciones ceremoniales. Esta idea ha provocado demasiado a menudo que describamos a las sociedades de nivel familiar en términos de lo que les «falta», como si mostraran una imposibilidad deplorable para alcanzar un tamaño respetable y una sofisticación institucional (p. ej., Evans-Pritchard, 1940: 262; Holmberg, 1969: 124-60). Incluso Steward (1955: 120), cuyo relato de los shoshón (caso 1) contribuyó en gran medida a clarificar el concepto de sociedad de nivel familiar, los consideraba «tipológicamente únicos» y negó su significación teórica en la prehistoria. Service (1962: 64-66) negó total-

mente la existencia del nivel familiar, excepto en instancias aisladas de contacto moderno y ruptura social.

Sin embargo, el análisis de Steward del nivel familiar de los shoshón es válido para muchas sociedades cazadoras-recolectoras —algunas con domesticación— existentes hoy en día y para muchas otras conocidas sólo a través del registro prehistórico. Steward acertó al identificar un modelo de poblaciones dispersas que buscan distintos recursos a nivel local: alimentos vegetales silvestres y unos pocos animales. Y estaba en lo cierto al pensar que en estas situaciones una familia, que para él significaba una familia nuclear ampliada con unos pocos parientes cercanos, podía ser en gran manera autosuficiente y no estar permanentemente subordinada a un grupo plurifamiliar estable (Steward, 1955: 102).

La característica notable de las sociedades de nivel familiar es su libertad respecto a las instituciones formales por encima de la familia. Más que considerarlas una deficiencia, deberíamos mirar las normas flexibles del nivel familiar como una consecuencia adaptativa natural de las dinámicas específicas de los cazadores-recolectores de baja densidad. Las economías de nivel familiar dependen de ser capaces de conseguir y utilizar recursos de manera oportunista. El acceso a la prodigalidad de la tierra debe ser poco restringido, y el trabajo y la tecnología para conseguir la recompensa debe estar disponible para todas las familias. En términos económicos, los factores primarios de producción —tierra, trabajo y capital— deben ser retenidos por la familia. Como veremos en capítulos posteriores, sólo con la erosión del acceso independiente de la familia a los medios de producción surge la formación de instituciones a una escala más amplia.

No obstante, es preciso no exagerar el carácter no estructurado del nivel familiar. Tan plenamente culturales como cualquier comunidad humana, las sociedades de nivel familiar abundan en estructuras que regulan el acceso a los recursos, modelos de producción, distribución del alimento y relaciones económicas más allá de la familia. Son características las normas que gobiernan la división sexual del trabajo y las formas de compartir de manera interpersonal. No se trata tanto de principios formales como de sobreentendidos comunes relativos a las esferas propias de la actividad de mujeres y hombres, y al apoyo hacia los familiares y amigos de uno mismo. Una violación no es un crimen, sino una vergüenza: el violador tiene menos posibilidades de ser castigado físicamente que de ser escarnecido y ridiculizado. La base estructural de estas normas es tan profunda y perdurable que hombres y mujeres casi nunca realizan la misma tarea: incluso en un afán común como la obtención de alimentos, las tareas tienden a dividirse entre actividades masculinas y femeninas, en lugar de desdibujar la distinción de género. Y cuando se mata un animal se espera seguir una pauta establecida de distribución de la carne. La organización social de la economía, flexible e individualista como es, marca el comportamiento de manera poderosa y penetrante a través de sobreentendidos culturales de lo que es respetable, adecuado y valiente.

Siguiendo la lista de descripción del núcleo cultural de las ocho variables (véase capítulo 1), resumimos las principales características de las sociedades de nivel familiar:

1. *El medio,* para los casos modernos, es marginal en las estrategias de subsistencia intensivas. Los recursos se hallan generalmente dispersos, son improductivos y altamente variables. En la prehistoria, y en algunas situaciones del presente etnográfico, los cazadores-recolectores se desenvolvieron en medios mucho más ricos. Mientras las densidades de población humana fueron relativamente bajas y la economía se centraba en las plantas, pudo continuar una sociedad de nivel familiar; a medida que las densidades de población aumentaron se hicieron necesarias instituciones más complejas.

2. *La densidad de población* es baja, normalmente muy por debajo de una persona por cada dos kilómetros cuadrados. Las causas de una densidad de población baja pueden incluir un asentamiento reciente, una fertilidad baja resultante de las actividades de subsistencia o —menos comúnmente— una alta mortalidad resultado de la enfermedad.

3. *La tecnología* consiste en herramientas personales, tales como el ubicuo palo para cavar o el arco y la flecha, que se usan de manera individual para procurarse y procesar los alimentos y las materias primas. Por lo general, la tecnología para recolectar y para cultivar es menos complicada que la de cazar y por eso más fácilmente conseguida y utilizada dentro del contexto familiar (Oswalt, 1976).

4. *La organización social de producción* es familiar e informal. El parentesco, flexible y bilateral, permite a los grupos pequeños formarse y dispersarse. La división sexual del trabajo organiza la producción en las familias, y la reciprocidad entre las familias ayuda a resolver los impredecibles problemas cotidianos, especialmente en la caza. Las familias individuales pueden ser más autosuficientes cuando predominan los alimentos vegetales. Dentro de los campamentos y las aldeas se traban amistades entre individuos del mismo sexo y edad similar, que se juntan para cooperar y hacerse compañía.

5. *La guerra* y la *territorialidad* son virtualmente inexistentes. El mecanismo primario para la exclusión es social: para usar un recurso, una persona se debe conectar a través de lazos de parentesco o de otro tipo a los miembros del campamento local. La escasez y lo impredecible de los recursos favorece un acceso recíproco abierto, de modo que las familias se pueden mover hacia zonas más prometedoras cuando lo necesitan. Las hostilidades personales, especialmente entre hombres, pueden acabar en homicidios compulsivos cuando las agresiones estallan por las mujeres u otros problemas, aunque se desalienta la agresión a fin de mantener una red extensiva de relaciones. Puesto que las bases territoriales son amplias en relación al número de pobladores, las confrontaciones intergrupales sobre el acceso exclusivo son poco comunes. La defensa del territorio es difícil, cuando no simplemente poco práctica.

6. *La integración política* es mínima y no institucionalizada. Como máximo existe cierta identidad cultural de grupo, aunque la flexibilidad de asociación —reuniones y separaciones oportunistas— impregnan las relaciones entre familias.

7. *La estratificación* prácticamente brilla por su ausencia. Poseer más riqueza o recursos equivale a ser requerido para compartir más con los otros. El liderazgo aparece en los momentos en que es necesario para proporcionar dirección, luego se evapora, como con los «jefes de las liebres» de los shoshón. Las diferencias en habilidades, aunque ampliamente conocidas y reconocidas, no confieren poder alguno sobre los otros, a pesar de que pueden conllevar algunas ventajas a la hora de procurarse comida o parejas.

8. *La santidad* se ve reducida en gran parte a prácticas chamánicas destinadas a la salud y el bienestar de la familia: rituales curativos, caza mágica y otras por el estilo. Los chamanes pueden adquirir algún aura local de poder, en la que los demás observan una ambivalencia entre lo beneficiosa y lo amenazante, aunque la reputación de los chamanes fluctúa a lo largo del tiempo. Los chamanes no suelen presidir los elaborados rituales comunales. Las ceremonias ocasionales *ad hoc* que acompañan a ganancias inesperadas de recursos no son acontecimientos característicamente rituales o sagrados.

En la sociedad de nivel familiar, las consideraciones pragmáticas son de la mayor importancia. Las personas se procuran alimento, se mueven, forman grupos y realizan ceremonias según los beneficios percibidos y sus necesidades. Es particularmente llamativo, como muestran nuestros casos, cómo las familias dividen pragmáticamente el mundo del trabajo en una esfera masculina y otra femenina. Casi siempre los hombres cazan, construyen y realizan los transportes pesados. Las mujeres recolectan los alimentos vegetales silvestres, los procesan para comerlos y almacenarlos, confeccionan la ropa y crían a los niños. Esta división de tareas conduce a una fuerte interdependencia entre maridos y mujeres: cada uno es incompleto por sí solo y la necesidad del otro es tan fuerte e inmediata que las relaciones de género tienden a ser igualitarias, fundadas en el respeto por aquello que cada cual aporta a la vida en común.

En el nivel familiar, la primera y principal consideración es la necesidad de reducir los riesgos, lo cual se resuelve en una dieta ecléctica, una red extensiva de parientes y lazos de amistad y la agregación y dispersión oportunista de campamentos y aldeas. Esta descripción constituye el modelo básico de la economía y la organización social de la mayor parte de los cazadores-recolectores de baja densidad, que confían en la recolección y a menudo en la caza. Y el modelo puede continuar para grupos que utilizan plantas cultivadas y animales domesticados. La incorporación de especies domesticadas no produce por sí misma el asentamiento y la construcción de un hogar por parte de los humanos: los agricultores pueden vivir independientemente en grupos familiares pequeños; en cambio, cuidar rebaños de animales requiere tal movilidad oportunista que, incluso

en las sociedades más complejas que vamos a examinar más tarde en el presente libro, los pastores se resisten al control y vuelven a los grupos familiares pequeños cuando les es posible.

En búsqueda de los humanos no domesticados

La búsqueda de los primitivos ha constituido una permanente preocupación de los antropólogos. Buscamos conocer la profundidad de nuestra historia y documentar nuestros extraordinarios logros a través del tiempo y del espacio. La revolución cultural fue el primer cambio profundo en la historia humana y se produjo hace más de cuarenta mil años, como resultado de la selección natural: creando tecnologías, lenguajes, inteligencias y relaciones interpersonales ordenadas. Aunque muchos animales tienen la habilidad para fabricar herramientas (desde las telarañas, pasando por los nidos de los pájaros hasta el palo para las termitas de los chimpancés), la flexibilidad en la capacidad humana para forjar nuevas tecnologías es extraordinaria, y al mismo tiempo cabe decir de su capacidad para la percepción, la toma de decisiones y la sociabilidad.

Sin embargo, tenemos pocas pruebas directas de tipo arqueológico de la emergencia de estas primeras sociedades humanas y tampoco se han hallado en las sociedades que los etnógrafos estudian hoy en día. Estas sociedades vivientes existen en el mundo moderno y cada una tiene una historia cultural tan profunda como la nuestra. Sin embargo, a pesar de que no se pueden descubrir sociedades primitivas de nuestro pasado viviendo aisladas en algún bosque oscuro, en una isla remota o en un desierto árido, podemos aceptar una hipótesis universal sobre los humanos que nos permita entender el pasado en conjunción con las evidencias arqueológicas disponibles, a saber, que *los procesos que operan en el presente se aplican también al pasado siempre que las condiciones fuesen las mismas entonces que ahora.*

Por ejemplo, los geólogos saben que el pleistoceno es un período prehistórico, aunque condiciones similares de formación y movimiento de hielos que existen hoy en día pueden usarse para modelar características de la edad del hielo. Muchos aspectos del mundo moderno, como la tecnología industrial y el comercio internacional, son sin duda nuevos, pero, allá donde estos rasgos tienen una presencia limitada y las condiciones medioambientales, la tecnología y la economía son similares a aquellas que existieron en el pasado, podemos esperar observar cambios y soluciones similares.

Hace al menos unos cien mil años la fisiología humana moderna había evolucionado a partir de anteriores formas de homínidos, y es razonable suponer que las características de comportamiento humano estaban asentadas desde hacía largo tiempo. Ciertamente, los datos arqueológicos sugieren que hace unos cuarenta mil años los humanos eran modernos en todos los sentidos fisiológicos. Las habilidades cognitivas humanas para el lenguaje, el simbolismo y el pensamiento abstracto son compartidas por

todas las poblaciones humanas, algunas aisladas de las otras durante decenas de miles de años. Estas capacidades, ellas mismas producto de largas historias evolutivas, constituyen una naturaleza humana compartida por las personas tanto modernas como antiguas. La gente puede tener culturas muy distintas, pero las bases de sus pensamientos y emociones son equivalentes. La búsqueda de lo primitivo es un viaje hacia nosotros mismos: una búsqueda de la naturaleza humana.

Para entender las obras de los humanos hay que mirar los contextos en los cuales evolucionamos: los aproximadamente cien mil años que los humanos vivieron como cazadores-recolectores antes del cultivo de plantas y de la domesticación de animales y de nosotros mismos. Los cazadores-recolectores tienen un conocimiento complejo y efectivo de su mundo y a menudo tecnologías bastante complicadas. En un reciente examen de la etnografía de las sociedades cazadoras-recolectoras, Kelly (1995) destacó su variabilidad. No existe un único modo de producción cazador-recolector, ni formas de organización cazadoras-recolectoras, ni una tecnología cazadora-recolectora. Sin embargo, la variación es todo menos aleatorio o infinitamente variable. Siendo pragmáticos, los humanos comparten cierta racionalidad que les permite sobrevivir y prosperar en situaciones extraordinariamente distintas. Fue este pragmatismo, conciencia y creatividad lo que permitió a los humanos reconocer las oportunidades en medios vastamente diferentes, y desarrollar formas culturales para vivir en ellos y para colonizar el mundo.

Los humanos «domesticados» que vamos a analizar más tarde —atados a regiones concretas, rodeados por restricciones en el acceso a compañeros y recursos, sujetos a la dominación respaldada por la fuerza— contrastan con los cazadores-recolectores de nivel familiar, organizados de manera elemental. Éstos son distintos, no por una falta de capacidad para desarrollarse, sino por una preferencia para vivir sin la carga de una elaboración institucional: sin grandes poblados, sin jerarquías de poder. Éstas fueron las condiciones humanas durante gran parte de la prehistoria y es en estas circunstancias en las que se fundamenta todo lo que vino después: las posibilidades, las promesas y los problemas de la civilización humana. Buscamos los primitivos, o quizá mejor, los humanos de verdad, en el nivel familiar, y vemos que la dinámica de aquel mundo, perdido hace mucho tiempo, subyace en todos los logros humanos posteriores.

Teorización de la sociedad de nivel familiar

Nuestro impulso biológico para sobrevivir y reproducirnos sitúa firmemente a la humanidad en el reino animal. La sociedad a nivel familiar nos fuerza a reconocer este parentesco, especialmente con los grandes primates. Quizá sea ésta una razón por la que algunos antropólogos han descuidado la importancia teórica de este nivel de integración sociocultural. Sin embargo, desde la primera Edad de Piedra los humanos crearon útiles de manera formalizada y repetitiva, lo cual documenta una capaci-

dad primigenia para la cultura, una capacidad estratégica para crear un mundo parcialmente manufacturado. En alguna parte ello aumentó con una capacidad para la autorreflexión y la creatividad, que debe remontarse al menos a decenas de miles de años. Como insistió Boas, todos los humanos son iguales en su capacidad para la cultura, al menos en el sentido de que la inteligencia y la creatividad se distribuyen por cualquier comunidad humana en proporciones similares. Es casi seguro que, en alguna parte y en un momento temprano de la evolución de la cultura, un complejo de prácticas culturales inmensamente poderosas y generativas emergió de las capacidades evolutivas para confiar, compartir y para la reciprocidad, que forman la base de las relaciones sociales de nivel familiar.

RECIPROCIDAD

Incluso a nivel familiar, la capacidad humana para construir relaciones sociales a través del intercambio es notable y única comparada con la de los grandes primates y otros animales. La misma familia nuclear depende de la voluntad sin parangón del padre humano para compartir la comida con su pareja y sus vástagos, y ello a su vez se hace posible por la aceptación, por parte de la madre, de las normas culturales que le exigen ser sexualmente fiel a su marido. Esta reciprocidad, simple pero profunda, que permite el abastecimiento de comida para madre e hijos a cambio de los derechos de reproducción (más o menos) exclusivos por parte del padre sobre su compañera, es una constante humana con raras excepciones.

La voluntad —que le es costosa— de un hombre de aprovisionar a su mujer y a sus vástagos depende de su confianza en que él es el padre de sus hijos. Aunque elemental, esta confianza se sitúa evidentemente más allá de la capacidad de nuestros parientes primates más cercanos; y de hecho no es un logro del todo fácil para los humanos. De esta manera, la vida social humana, incluso en el nivel familiar, se basa en relaciones de confianza que se extienden mucho más allá de la familia nuclear, al usar el poder combinado del intercambio y los refuerzos simbólicos para construir lazos duraderos de ayuda mutua entre un número comparativamente grande de individuos.

En *The Gift,* Mauss (1967 [1925]) señaló cómo los humanos usan un conjunto de entendimientos altamente estructurados sobre la reciprocidad para construir la confianza que apuntala relaciones fiables de don y contradón entre parientes y amigos. A pesar de que Mauss pensaba que su análisis se aplicaba en primer lugar a los dones entre grupos sociales, de hecho describió de manera precisa cómo los individuos en las sociedades de nivel familiar también construyen lazos perdurables a través de *prestaciones:* regalos que, aunque pueden presentarse como si no tuvieran ataduras, de hecho conllevan obligaciones implícitas.

Las tres obligaciones principales asociadas con prestaciones son las de devolver, recibir y dar. Las primera de ellas es la más obvia y familiar:

un regalo crea la obligación de devolverlo. Un «gracias» verbal es un esfuerzo pequeño para devolver un regalo, pero la norma más común es que al final se va a dar algo de valor equivalente para hacer recíproco el regalo. Cuando se rompe esta norma la probabilidad de resentimiento crece (excepto si la relación es inherentemente nutriz, como la de padre e hijo) y un fallo a la hora de ser recíprocos es un golpe a la relación. A pesar de que las relaciones más profundas no se basan necesariamente en un reconocimiento explícito del «intercambio justo», cualquiera que valore una relación debe ser cuidadoso en ser recíproco con los regalos a lo largo del tiempo, si no quiere poner en riesgo la relación (Homans, 1958).

La contribución más profunda de Mauss fue mostrarnos cómo las obligaciones de un regalo van más allá de la simple devolución. La segunda obligación en una relación de confianza es la de aceptar un regalo cuando éste es ofrecido, ya que recibir un regalo es aceptar la obligación de devolverlo: al recibir un regalo estamos de hecho aceptando una relación con el donante. Podemos devolver inmediatamente el regalo y de esta manera intentar cortar la relación de raíz, pero si valoramos la relación primero aceptaremos el regalo que se nos ofrece y nos preocuparemos de devolverlo en el momento apropiado. Negarnos a aceptar un regalo, o devolverlo inmediatamente, es un insulto para el donante, un rechazo al gesto de confianza que el regalo encierra en sí mismo.

Finalmente, en un relación de reciprocidad hay una obligación de dar. Esto puede ser tan simple como una obligación de ser generoso cuando uno tiene recursos: ésta es la razón por la que aparecen tantos amigos y parientes cuando conocen la buena suerte de un cazador. O puede ser altamente estructurado culturalmente, como con las obligaciones de organizar un festín o traer regalos rituales. Al igual que en el caso de las obligaciones de devolver y recibir, no dar cuando es apropiado es un rechazo y un golpe a la relación. Las relaciones fuertes, fundamentadas en muchos regalos dados, recibidos y devueltos, pueden sobrevivir a unos pocos de estos golpes. Cada rechazo lanza ondas de descontento y las personas en general son cuidadosas a fin de reparar el daño, a no ser que hayan decidido que la relación en cuestión ya no merece el esfuerzo.

La reciprocidad en sí misma puede estructurarse de manera diferente según los distintos niveles de complejidad social. En su construcción de la economía sustantivista, Polanyi (1957) describió la reciprocidad como la forma de relación económica particularmente característica de las sociedades igualitarias. Siendo iguales, la gente intercambia bienes y servicios con amigos y conocidos de confianza, a la manera en que Mauss lo describió. Aunque estos intercambios pueden tener un contenido y funciones económicos, siguen siendo sociales, ya que en estas sociedades sin mercado la economía es fundamentalmente social. Los individuos nacen en familias y redes preexistentes de relaciones, pero al madurar empiezan a crear y a mantener sus propios mundos sociales mediante la reciprocidad; escogen en quienes confían al elegirlos con sus regalos. Como se ha señalado en el capítulo 1, Polanyi vio la naturaleza del intercambio determinada por la organización social de la economía. Encontraremos los mo-

delos de intercambio que él llamó redistribución e intercambio en próximos capítulos que tratan de órdenes sociales más complejos.

Siguiendo a Polanyi, Sahlins (1972) analizó la reciprocidad como un comportamiento complejo por sí mismo, estructurado de manera diferente según la distancia social de los individuos involucrados (fig. 4). La *reciprocidad generalizada* tiende a caracterizar las relaciones íntimas de la familia cercana, reminiscencia de la ética marxista «de cada cual según su capacidad, y a cada cual según su necesidad». Aquí no existen unas cuentas estrictas de pago y devolución. Las personas comparten unas con otras para enfatizar su sociabilidad, ayudarse en caso de necesidad y cubrirse contra el riesgo y la incertidumbre. En cambio, a mayor distancia social, las relaciones tienden a estar estructuradas por la *reciprocidad equilibrada*, requiriendo un mayor sentido de intercambio justo. Aquellos comprometidos en la reciprocidad equilibrada prestan atención al valor de los intercambios que vienen y van, y se van a quejar de la injusticia si creen que los intercambios se están convirtiendo en demasiado unidireccionales. Entre la gente sin lazos sociales, el objetivo es probablemente el de la *reciprocidad negativa*, un esfuerzo abiertamente explotador por conseguir tanto como sea posible dando lo mínimo a cambio, llegando incluso a los extremos del robo y la extorsión. Mientras que la reciprocidad generalizada y equilibrada se usa para crear lazos familiares y amistosos cálidos, la reciprocidad negativa caracteriza las relaciones sociales entre extraños y enemigos.

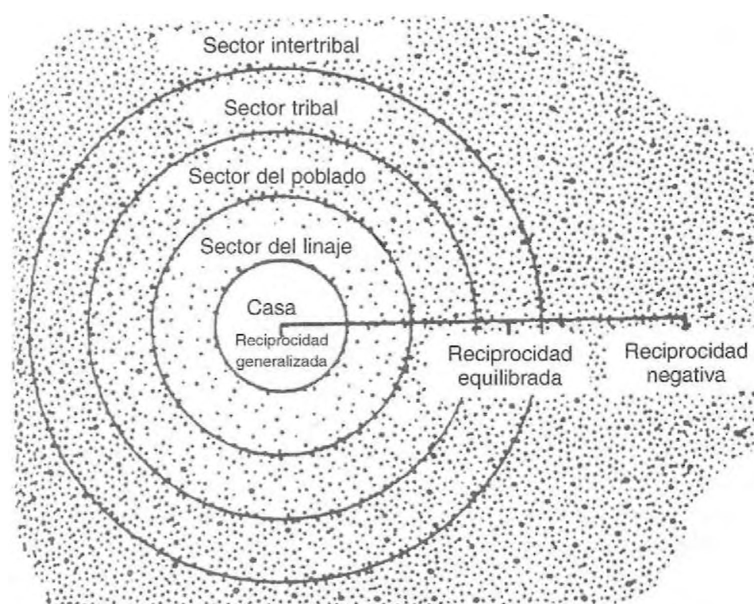


FIG. 4. *Reciprocidad y distancia social (fuente: Sahlins, 1972).*

Mauss, Polanyi y Sahlins centraron sus argumentos sobre la reciprocidad en instituciones sociales más complejas que aquellas que se hallan en el nivel familiar, especialmente en los grupos familiares corporativos del nivel de grupo local. Como los sustantivistas, tendieron a derivar patrones de reciprocidad de una estructura social preexistente, mientras que en el nivel familiar tiene más sentido darle la vuelta a este argumento: la reciprocidad no deriva de una estructura social existente; al contrario, es la sociedad la que se crea y renueva mediante la reciprocidad en el esfuerzo por construir las redes altamente flexibles, centradas en el individuo, que conectan los individuos a las familias, a los campamentos y a las poblaciones regionales.

La familia misma, basada en una división del trabajo por edad y sexo, se organiza siguiendo los principios de la reciprocidad generalizada. La división formal de deberes es un modo de materializar este apoyo mutuo de manera continuada. Dentro del campamento o la aldea, los aspectos de la economía requieren cooperación, bien a causa del riesgo, como en la cacería diaria de los !kung (caso 2), o bien a causa de las demandas de trabajo, como en la batida de conejos de los shoshón (caso 1) y el envenenamiento de los peces de los machiguenga (caso 3). Compartir crea un sentido de objetivo común, es una mezcla de reciprocidad generalizada y equilibrada, que efectivamente crea y mantiene el grupo del campamento o la aldea. Fuera del campamento o de la aldea, cada individuo establece una red personal amplia de vínculos regionales (intercambios recíprocos equilibrados), tales como los intercambios *hxaro* de los !kung, que permiten a las familias moverse a través del terreno, encontrar parejas, comerciar con materias valoradas localmente y simplemente pasarlo bien en reuniones sociales más amplias.

MODOS COMPETITIVOS Y COOPERATIVOS

Si la reciprocidad nos permite entender cómo se construye la sociedad en el nivel familiar, el análisis de Steward (1955: 105-107) del aspecto competitivo de la caza-recolección a nivel familiar nos permite entender los límites más allá de los cuales la sociedad de nivel familiar no se desarrolla. A no ser que exista una base económica para una cooperación continuada, dos o más familias que vivan juntas simplemente se cruzan en sus caminos al agotar recursos disponibles localmente y compitiendo unas con otras por los alimentos y materias primas más convenientes y deseables. En este caso, su tendencia natural es la de dispersarse a fin de minimizar la interferencia.

La norma simple, con implicaciones de largo alcance, es que las formas competitivas para procurarse comida favorecen la dispersión y las formas cooperativas favorecen la agregación. La descripción de Steward (1938) del patrón de asentamiento de los shoshón sirve como modelo de dispersión y agregación en el nivel familiar. A lo largo del curso de un año, las familias individuales se mueven hacia posiciones más cercanas a

los mejores alimentos de la estación. En invierno viven en grupos pequeños, multifamiliares, cercanos a los piñones recogidos de pinares altamente productivos y almacenados cerca de fuentes de agua. Al llegar la primavera, las familias se separan a fin de vivir independientemente en el campo. Para periodos cortos se forman grupos mayores para realizar actividades conjuntas como la batida de conejos. Los grupos se forman y se disuelven a lo largo del año según la disponibilidad de alimentos y los requerimientos específicos para obtenerlos.

La intuición de Steward sobre la organización de nivel familiar de los shoshón fue reforzada por la investigación contenida en el histórico libro *Man the Hunter* (Lee y DeVore, 1968). Este volumen, que algunos dijeron que bien podría haberse titulado «la mujer recolectora», mostró que muchas sociedades cazadoras-recolectoras dependen de los recursos proporcionados por plantas silvestres y mantienen una organización altamente flexible. La agregación y la dispersión estacionales se ven también en el patrón de asentamiento de los cazadores-recolectores descrito arqueológicamente: con muchos campamentos pequeños y unos pocos campamentos base mayores ocupados en estaciones específicas. Binford (1980) ve este esquema como el patrón de asentamiento básico de una «estrategia cazadora-recolectora».

En la sociedad de nivel familiar, la familia nuclear o la familia extensa muy unida constituye la unidad económica básica en la que se producen la mayoría de las decisiones sobre las actividades diarias. Wolf (1966a) señaló, en un marco de referencia ampliamente comparativo, que es preciso la unidad económica familiar (normalmente un hogar) a fin de que asigne una buena porción del total de sus recursos para separar «fondos»: mínimo calórico, reemplazo, ceremonial y arriendo. El fondo del mínimo calórico cubre las necesidades básicas de alimentación de la familia, mientras que el fondo de reemplazo incluye los gastos de cobijo, ropa, semillas, herramientas, animales de tiro y todo aquello que se «necesite para reemplazar [...] el equipo mínimo para la producción y el consumo» (Wolf 1966a: 6). Nos referiremos a éstos en conjunto como el «fondo de subsistencia». El fondo ceremonial cubre aquellos gastos, especialmente de comida y bebida, utilizados para organizar encuentros sociales, y los bienes utilizados para construir y mantener las relaciones sociales a través de la reciprocidad. El fondo de arriendo se refiere a los desembolsos para las élites (propietarios, nobles, sacerdotes y otros poderosos) a cambio de los derechos de acceso a los medios de producción.

En la sociedad de nivel familiar, el fondo de subsistencia es el más evidente. El fondo ceremonial implica festines y entrega de regalos pequeños y ocasionales *(ad hoc)*. El fondo de arriendo a duras penas puede decirse que exista a este nivel, ya que la libertad y la flexibilidad del nivel familiar asegura a todos el acceso a los recursos, a pesar de los conflictos entre individuos acerca de emplazamientos de recursos particulares. Este énfasis refleja la autonomía y autosuficiencia de la familia en este nivel. Cada casa, entendida como la camarilla de toma de decisiones, en consulta con los parientes cercanos y amigos, debe resolver cómo proporcionar cada

día el fondo de subsistencia, planificando para el conjunto del año y de cara al futuro. La familia, en este sentido, se encuentra en todas las sociedades humanas y nos ayuda a entender algunos de los procesos comunes, así como el carácter individual de las economías humanas (Halperin, 1994).

Sin embargo, la producción, el intercambio y el uso de los bienes primitivos desempeñan un significativo papel en el fondo ceremonial, que surge en el nivel familiar. Nuestros casos muestran que las relaciones entre las familias, en el mismo campamento y entre campamentos distintos, son esenciales, y que las redes de tales relaciones se materializan a través del intercambio de objetos. Bienes primitivos como las cuentas de concha de ostra de los !kung sirven para muchos fines. Es obvio que las personas se engalanan con ellas, pero igualmente significativo es el valor social implícito: hablan de la identidad cultural de los individuos y de sus relaciones dentro de las redes sociales regionales. En algunos casos, los bienes también sirven para almacenar riqueza, obtenida mediante el intercambio de alimento extra y mantenida en vistas a ayudas futuras (compárese con la discusión de Vayda [1967] de las cuentas de concha entre los pomo).

Las dinámicas primarias de la sociedad y la economía del nivel familiar

Nuestro reto es el de entender las dinámicas de cómo la toma de decisiones entre los grupos cazadores-recolectores tienen como resultado la variabilidad descrita en el registro arqueológico y etnográfico. Para conseguirlo volvamos sobre el modelo básico trazado en el capítulo 1 (fig. 3).

Los humanos, en todos los niveles de complejidad social, son altamente inteligentes e incesantemente creativos. Siempre pragmáticos, encuentran y evalúan los costes y los beneficios de toda una serie de alimentos dentro de un medio. Desde luego, algunos alimentos pueden permanecer inalcanzables, a la espera del desarrollo de una tecnología específica tal como utensilios de pesca o la utilización de semillas. Sin embargo, la historia prueba que la necesidad es la madre de la invención cuando está en juego proveer a la familia; a largo plazo, se puede esperar que los humanos desarrollen la tecnología para conseguir hacer el trabajo.

Dos variables clave afectan lo que este trabajo implica: el medio y la población humana. La primera variable, el medio, está creada por procesos físicos y biológicos. Medios opuestos derivan de las diferencias climáticas (especialmente lluvia y temperatura), de la geología (topografía y suelos) y de los procesos biogeográficos de la dispersión de animales y plantas. Junto a ello, existen distintos cambios antropogénicos del medio. Éstos incluyen muchos cambios intencionales, como es la quema anual para animar especies concretas de plantas o animales (hecho común en muchas sociedades cazadoras-recolectoras), la introducción de especies domesticadas y la modificación del medio para capturar la caza o producir cosechas. Consecuencias no intencionales incluyen el potencial de degradación

del medio, como cuando una presa fácil, como las aves no voladoras de Nueva Zelanda, es cazada hasta su extinción. Entre las sociedades de nivel familiar, la baja densidad de población y la tecnología de pequeña escala tienden a minimizar, pero en ningún modo a eliminar, los cambios antropogénicos. Veremos que tales cambios fueron cada vez más significativos en la evolución de las sociedades más complejas.

En el pleistoceno, los cazadores-recolectores humanos colonizaron el mundo y afrontaron la extraordinaria variedad medioambiental y de alimentos potenciales. La creatividad cultural humana permitió a nuestros antepasados vivir en condiciones muy distintas, desde el glacial Ártico hasta las exuberantes selvas tropicales y las áridas estepas. La mayor parte de la variabilidad económica y social hallada en los cazadores-recolectores humanos es resultado de su flexibilidad adaptativa frente a la gran diversidad de circunstancias medioambientales que hallaron y explotaron (Kelly, 1995).

Como mostraba en el modelo tecnodemográfico de la figura 3, la intensificación es el motor para el cambio en la economía de subsistencia, a medida que la población creciente y el desarrollo tecnológico van uno en pos del otro. En cierto sentido, dada la extraordinaria creatividad cultural de los humanos, lo que sorprende es lo mucho que las poblaciones tardaron en crecer (Cowgill, 1980). No tenemos más remedio que reconocer que los humanos regulan su capacidad reproductiva. En las sociedades de nivel familiar, las mujeres determinan cuántos niños van a tener, espaciando los nacimientos para ayudar a garantizar la supervivencia de sus hijos y reducir sus cargas diarias. Estas elecciones racionales pueden haber maximizado el éxito reproductivo en las condiciones experimentadas por los cazadores-recolectores y los horticultores simples.

Sin embargo, la presión de la población sobre los recursos a lo largo de un lapso suficiente, a la postre provoca la explotación intensiva de los entornos existentes. Como entrevió Kelly (1995), la intensificación toma diferentes vías, canalizadas por las oportunidades y restricciones que marcan los distintos medios y tecnologías. El proceso más general fue el de ampliar la dieta en una «revolución de amplio espectro» que se produjo a finales del pleistoceno. En gran parte del globo los grupos humanos exploraron una enorme variedad de especies, especialmente plantas, para cubrir las necesidades de sus poblaciones en expansión (Earle 1980a). Estas sociedades probablemente se parecían más a los cazadores-recolectores clásicos del nivel familiar descritos en el capítulo 3. No obstante, en ciertas condiciones la intensificación pudo tener como resultado el hecho que se añadieran especies de plantas y animales domesticadas para ampliar la dieta, al mismo tiempo que se permitía a los grupos de nivel familiar continuar sin cambios durante mucho tiempo (p. ej., los machiguenga [caso 3] y los nganasan [caso 4]). Al final, los problemas planteados por la necesidad de proseguir con la intensificación para soportar a poblaciones todavía mayores requeriría la creación de nuevas instituciones que organizaran a la gente por encima del nivel familiar. Estos cambios siguen líneas distintas en las economías cazadoras-recolectoras, agrícolas y ganaderas, que se estudian en este volumen.

CAPÍTULO 3

LOS CAZADORES-RECOLECTORES DE NIVEL FAMILIAR

Hace más de dos millones de años los cazadores-recolectores humanos se dispersaron por todo el mundo para ocupar una diversidad notable de zonas medioambientales. El crecimiento y la dispersión tan grandes de los cazadores-recolectores humanos sirvió de contexto a nuestra evolución biológica y como fundamento para todos los desarrollos culturales posteriores. Las economías cazadoras-recolectoras poseen la forma más simple de producción de subsistencia: recolectar plantas silvestres y cazar animales salvajes. A pesar de que estas economías son bastante variables, tienen en común ciertos elementos de uso de los recursos, de tecnología, de propiedad y de organización. Estos elementos compartidos definen lo que Lee (1979: 117-119) denomina un modo de producción cazador-recolector.

Este modo de producción cazador-recolector se atribuye a una densidad de población baja, habitualmente de menos de una persona por cada dos kilómetros cuadrados. A densidades de población bajas el modo de producción cazador-recolector es probablemente el más eficiente; ha prevalecido hasta que densidades de poblaciones más altas lo hicieron inviable. Como hemos visto, la eficiencia de una estrategia de subsistencia está inversamente relacionada con su intensidad; cuanta más gente haya buscando ñame o jabalíes, más difícil es encontrarlos. Allá donde las densidades de población son bajas, la eficiencia es alta y la atracción relativa por la agricultura o la ganadería se ve disminuida.

En densidades bajas, los cazadores-recolectores han sido denominados «la sociedad opulenta original» (Sahlins 1968a). A pesar de que esta caracterización minimiza los apuros estacionales a los que han de enfrentarse los cazadores-recolectores, de hecho, en muchos sentidos, viven bien. Fundamentándose en la fuerza de los datos sobre los !kung y los aborígenes australianos, Sahlins sostuvo que las necesidades limitadas de los cazadores-recolectores pueden verse satisfechas en sólo unos pocos días de trabajo a la semana, dejando un tiempo sobrante libre para actividades no económicas. Un amplio estudio transcultural de Hayden (1981a), que considera el tiempo dedicado a procesar alimento sumado al tiempo empleado en procurárselo, concluye que los cazadores-recolectores necesitan ocupar sólo entre dos y cinco horas al día en dichas actividades.

En resumen, los cazadores-recolectores de baja densidad viven una buena vida, y eso que nos hace pensar que el cambio evolutivo desde esta economía simple no puede ser visto simplemente como un asunto de desarrollo tecnológico. Dado que la eficiencia cazadora-recolectora depende del uso a baja intensidad de los recursos, ¿por qué la densidad de población permaneció muy baja durante literalmente millones de años? ¿No tenía la gente de aquel tiempo un potencial para el crecimiento rápido de la población y la capacidad tecnológica para sostener tal crecimiento? Se debe explicar la baja tasa de crecimiento en las poblaciones humanas durante el período cazador-recolector si queremos entender el tempo y las causas de la evolución cultural.

Al menos cuatro factores biológicos y culturales, asociados con un modo de vida cazador-recolector, se combinaron para mantener la población baja. Primero, una deficiencia calórica crónica disminuye la fertilidad; a causa de los ciclos estacionales de disponibilidad de alimentos y las capacidades limitadas de almacenamiento, los periodos de escasez alimentaria fueron comunes. Segundo, un largo periodo de lactancia retrasa la nueva ovulación; puesto que la mayoría de los alimentos silvestres, según parece, no son indicados para el destete de los niños pequeños, la lactancia entre los cazadores-recolectores permanece típicamente como la principal fuente de alimento del niño durante los primeros dos o tres años. Tercero, el intenso ejercicio físico necesario para una recolección móvil puede disminuir la fertilidad femenina (Frisch *et al,* 1980). Cuarto, a causa de que los nacimientos poco espaciados de los niños suponen una dificultad económica en una sociedad nómada, el infanticidio puede haberse utilizado para espaciar los nacimientos (Birdsell, 1968a). A pesar de que estos factores sin duda operaron de manera diferente bajo condiciones medioambientales distintas, la fertilidad de los grupos móviles es invariablemente baja.

Además, la ley del mínimo, en la forma de desastres periódicos tales como sequías, puede provocar hambrunas en poblaciones cazadoras-recolectoras, reduciéndolas a una fracción de su «densidad potencial»; con tasas bajas de crecimiento, esta población tardaría en recuperar su volumen. Según Lee y DeVore (1968), las densidades de población de los cazadores-recolectores son de manera característica sólo el 20 o 30 % de su capacidad de sostén media. Los cazadores-recolectores deben adaptarse a las peores condiciones posibles estacionalmente y de manera periódica, no a la media de las condiciones (Bartholomew y Birdsell, 1953).

La eficiencia de los cazadores-recolectores de baja densidad reside también en decisiones pragmáticas relacionadas con la dieta, la tecnología, el movimiento y la afiliación del grupo. Son muy conscientes del coste, por eso usan sólo una porción de los recursos disponibles y varían su dieta de un lugar a otro y de una estación a otra para minimizar los costes y los riesgos de obtención (cf. Reidhead, 1980; Winterhalder y Smith, 1981). La dieta de muchos cazadores-recolectores, entre ellos los shoshón y los !kung, prioriza las plantas por encima de los animales, ya que los recursos vegetales son más abundantes. Cuando la caza es abundante, en cambio, ésta

es más eficiente que la recolección, y las fuentes cárnicas dominan la dieta, como entre los esquimales. En su estudio transcultural de los cazadores-recolectores, Kelly (1995: 71) concluyó que «las dietas son claramente variables [...] y están sistemáticamente relacionadas con unas pocas variables medioambientales simples [tales como la temperatura efectiva y la productividad primaria], que miden la abundancia en bruto de los alimentos terrestres. [...] Las dietas de los cazadores-recolectores son producto de un proceso de toma de decisiones que tiene en cuenta el coste de adquirir los recursos, ya signifique esto cazar, como recolectar, pescar o recurrir al intercambio».

La tecnología empleada en la obtención de los alimentos es, de manera característica, personal. Se encuentra a pequeña escala, generalmente disponible para todas las familias, tiene muchos usos y es portátil. El poder de la tecnología para transformar el ecosistema es limitado y la disponibilidad de recursos no suele verse demasiado alterada por la explotación humana. (Por supuesto, existen excepciones, como la caza excesiva de algunas especies de animales, el sobremarisqueo de los crustáceos sésiles y los usos diversos del fuego). La tecnología, sin embargo, no es en absoluto simple, en el sentido de carente de inteligencia. De hecho, algunas de las tecnologías tradicionales más complicadas las desarrollaron las sociedades cazadoras-recolectoras para cazar y pescar (Oswalt, 1976). Se trata de soluciones apropiadas y a menudo ingeniosas a los problemas de obtención de recursos al mínimo coste.

Los cazadores-recolectores siguen un patrón cíclico de agregación y dispersión que responde a la disponibilidad de comida. Cuando los recursos están distribuidos uniformemente, los costes para explotarlos son uniformes. La eficiencia máxima se obtiene con una población dispersa que minimiza la competencia entre cazadores-recolectores individuales. Cuando los recursos se concentran en una o dos zonas, los costes de explotación aumentan con la distancia a aquellas áreas por parte del que los explota; en tales casos, la eficiencia se consigue al juntarse distintos grupos. O, como veremos en los casos de los shoshón y los !kung, la disponibilidad de recursos puede cambiar a lo largo del año, con lo cual la población se agrupa en una estación a fin de explotar los recursos concentrados en ese periodo —es lo que sucede con los piñones de los shoshón— para romperse de nuevo cuando los recursos alimentarios vuelven a ser más disponibles para todos.

Los antropólogos han ofrecido distintas explicaciones de la organización social cazadora-recolectora (Hayden, 1981a; Lee y DeVore, 1968; Service, 1962; Steward, 1936, 1938; Williams, 1974). En este libro interpretamos el nivel familiar de los cazadores-recolectores de baja densidad como un modo efectivo de vivir en unas condiciones medioambientales y económicas particulares. A menudo se dan las condiciones económicas clave necesarias para una economía de nivel familiar. La tecnología es personal, la división del trabajo es elemental (por sexo y edad) y el trabajo preciso para una actividad de obtención raramente sobrepasa el ámbito de la familia. Con poca territorialidad y un movimiento comparativamente li-

bre de la población a través de una región, los recursos necesarios están disponibles de manera más o menos directa para todos los hogares. Sin embargo, este nivel elemental de organización es siempre parte de un sistema social más complejo que reúne a las familias en campamentos y redes regionales.

Como argumentamos en este libro, las causas primarias de la formación de grupos es la gestión del riesgo, la tecnología, la guerra y el comercio. Entre los cazadores-recolectores, la gestión del riesgo es de importancia capital y promueve la formación de lazos sociales informales y flexibles entre las familias. Como veremos a lo largo de esta obra, las poblaciones de cazadores-recolectores son altamente variables (Kelly, 1995) y la dinámica evolutiva de éstos generó diversas líneas de desarrollo que reflejan las variables interrelacionadas del medio, la tecnología, la guerra y el comercio. Como entre los esquimales (caso 6) y los pescadores de la costa noroeste de Norteamérica (caso 9), las respuestas sociales a estos factores tienen una naturaleza diferente respecto a la respuesta social a la gestión del riesgo, y reflejan, como indicaremos, unas densidades de población mayores y unas economías de subsistencia más intensivas.

El problema crítico del riesgo se genera a partir de dos circunstancias económicas de alguna manera diferentes. Primero, y de manera más general, existe el riesgo asociado con la recolección de plantas. En lo cotidiano, recolectar es bastante predecible, ya que las plantas son sésiles (inmóviles) y una vez localizadas se hallan disponibles hasta la cosecha. De año en año, en cambio, los recursos vegetales son impredecibles, un terreno que es bueno un año puede fallar completamente el siguiente. Para compensar esta variabilidad la población debe ser móvil, desplazándose de un lugar a otro a fin de explotar las mejores oportunidades. Sin embargo, para poder hacerlo, las familias deben mantener amplias redes regionales de relaciones, a menudo con intercambio y matrimonios mixtos, que les den acceso tanto a la información sobre dónde se puede hallar la comida como a los territorios propios de otros grupos. La flexibilidad en la composición del grupo y la ausencia de una exclusividad territorial están en la base de la economía cazadora-recolectora y del uso de recursos silvestres fluctuantes.

En segundo lugar hay que mencionar el riesgo asociado con la caza. Cazar, a diferencia de recolectar, es impredecible día a día: los animales que busca el cazador no siempre pueden hallarse y cuando se encuentran no siempre se los puede matar. Cada cazador tiene bastantes posibilidades de volver a casa con las manos vacías, y el campamento, compuesto por un número determinado de cazadores, actúa para compensar estos altos riesgos diarios compartiendo la carne. A pesar de que el campamento, en este sentido, funciona como una casa, compartir y cooperar están generalmente limitados a la carne y no disminuyen la independencia de la familia, que se puede mover de un campamento a otro.

Por lo general, el nivel familiar de organización está notablemente desestructurado. Recompensas sociales y económicas de tipo temporal reúnen a los grupos sólo para tener costes de obtención escalados, mien-

tras que la fricción social los separa. El ceremonial y el liderazgo, dos elementos de la formación del grupo que estudiaremos en esta obra, son *acl hoc.* Existen para resolver dificultades particulares de la cohesión del grupo, que sólo surgen cuando el grupo multifamiliar se halla unido. Tanto el ceremonial como el liderazgo existen entre los cazadores-recolectores, pero ambos son específicos del contexto y relativamente poco elaborados.

¿Dónde está la banda, de la cual tanto se ha hablado (Service, 1962; Williams, 1974)? En la búsqueda de los primitivos, algunos estudiosos describieron la banda como la forma básica de organización social humana, que evolucionó bajo condiciones de caza y recolección. En general, la banda —un grupo patrilocal con derechos exclusivos sobre el territorio— parece una construcción de los antropólogos en su búsqueda de una estructura en una sociedad simple. La banda, en el sentido de un campamento, existe sin duda entre los cazadores-recolectores, especialmente cuando la caza exige un alto grado de colaboración. Sin embargo, la banda como un grupo corporativo territorialmente definido que regula los matrimonios y el uso de los recursos parece inapropiado para los cazadores-recolectores, ya que ello restringiría la flexibilidad de movimiento del que depende su supervivencia. En este sentido, los shoshón del valle de Owens se acercan a lo que es una banda pero, como veremos, dependen de recursos relativamente ricos y seguros. No obstante, la mayor parte de los cazadores-recolectores de baja densidad no son territoriales, porque no pueden permitírselo.

Bajo nuestro punto de vista, es poco razonable identificar una forma primitiva de organización social. Al contrario, como la caza y la recolección mismas, es de esperar que las instituciones sociales humanas hallan sido muy variables (cf. Kelly, 1995). Lo común a las sociedades humanas es su maleabilidad, la manera en que los humanos forman relaciones apropiadas a sus condiciones de vida. El nivel familiar de los cazadores-recolectores ilustra de manera impactante la naturaleza pragmática de la sociedad humana, a partir de la cual se modelan formas institucionales más complejas. Los casos de los shoshón y de los !kung ilustran las similitudes y las diferencies entre los cazadores-recolectores de baja intensidad que se basan en la recolección. Después volveremos al problema más general del lugar que ocupan los cazadores-recolectores en la evolución de la economía política.

Caso 1. Los shoshón de la Gran Cuenca

Los grupos shoshón de la Gran Cuenca americana fueron históricamente cazadores-recolectores de baja densidad. Como veremos, los shoshón estuvieron de hecho organizados en distintos niveles de complejidad, que representan el espectro de los «tipos» cazadores-recolectores, tal y como los esbozó L. Binford (1980; D. H. Thomas, 1983a). Sin embargo, antes de evaluar este interesante ejemplo de desarrollo evolutivo exami-

naremos los cazadores-recolectores de nivel familiar tal como los describió originalmente Steward (1938).

La organización de estos cazadores-recolectores no estuvo formalizada, y las relaciones, temporales y mínimas, por encima la familia eran *ad hoc*. Las unidades familiares elementales de los shoshón se reunían y se separaban según la disponibilidad fluctuante de los recursos silvestres. Su organización del trabajo y sus patrones de movimiento y asociación se adaptaron a la explotación de recursos dispersos e impredecibles con una tecnología simple.

EL MEDIO Y LA ECONOMÍA

La Gran Cuenca es seca, con precipitaciones en cotas bajas de menos de 250 milímetros por año, que en los meses de invierno caen en forma de nieve; la vegetación es escasa y xerofítica. El agua, en particular durante los calurosos y secos veranos, se halla restringida a pequeñas fuentes situadas en las faldas de las montañas y a unos pocos arroyos permanentes.

La topografía de la Gran Cuenca aparece quebrada, con elevaciones que varían desde valles de 1.200 metros a picos situados por encima de los 3.600 metros. Dentro del pequeño alcance territorial de un grupo shoshón local, los individuos tienen acceso a terrenos con elevaciones que varían hasta 1.800 metros. Tanto las precipitaciones como la temperatura dependen de la altitud; por cada 300 metros de altura, la media de precipitaciones aumenta unos 50 milímetros y la media anual de la temperatura desciende casi 2 °C (D. H. Thomas, 1972: 142).

Esta aguda variación en alturas y microclimas a nivel local tiene como resultado una disposición vertical de microambientes (Steward, 1938: 14-18; Thompson, 1983). Los más importantes son la tundra alpina (por encima de los 3.000 metros), la zona de pinares con *Pinus flexilis* y *Pinus longaeva* (de 2.900 a 5.000 metros), la zona de artemisa y herbáceas (de 2.300 a 3.000 metros), la zona de pinos y enebros (de 1.500 a 1.800 metros), la zona de artemisa (de 1.500 a 1.800 metros) y la zona de umbría (de 1.200 a 1.500 metros). Se encuentran distintas plantas y recursos animales dentro de estos microambientes distintos. En las zonas altas boscosas se hallan las económicamente importantes: pinos piñoneros, un número importante de plantas que producen bayas, raíces y semillas útiles, y varias especies de animales que se cazan, entre ellos el ciervo, el alce y la el borrego de montaña. En las cotas más bajas y más secas se hallan hierbas que producen semillas, raíces comestibles, liebres norteamericanas, antílopes y peces en los arroyos permanentes.

La estacionalidad es extrema en la Gran Cuenca. Los veranos son secos y calurosos, con temperaturas diurnas normalmente por encima de los 32 °C (a menudo por encima de los 37 °C) y sin precipitaciones significativas. Los inviernos son muy fríos y húmedos, con temperaturas a menudo por debajo del punto de helada durante todo el día (y en ocasiones por debajo de los -17 °C) y generalmente con nieve, especialmente en las co-

tas más altas. Estos veranos secos e inviernos húmedos establecen unas condiciones difíciles para una sociedad tecnológicamente simple.

El medio natural de los shoshón es severo. Los recursos son escasos, no están disponibles durante gran parte del año y su permanencia de un año al otro es poco fiable. Que unos cazadores-recolectores que usaban una tecnología simple pudieran sobrevivir aquí es un testimonio de su ingenio. La población, la economía de subsistencia y la organización social de los shoshón se entienden mejor como soluciones pragmáticas a tales condiciones severas.

La densidad de población para los cazadores-recolectores aborígenes de la Gran Cuenca fue baja, quizá una persona por cada cuarenta kilómetros cuadrados (Steward, 1938: 48), con variaciones desde menos de una persona por cada cien kilómetros cuadrados a una persona por cada cinco kilómetros cuadrados *(ibid.:* fig. 6). D. H. Thomas (1972: 140-41) halló una correlación baja entre la densidad de población de los shoshón y la precipitación anual, similar a la que Birdsell (1953) encontró para los cazadores-recolectores australianos. Aunque el factor básico que limitó la densidad de población de los cazadores-recolectores como los shoshón no fue tanto la lluvia como la disponibilidad de alimento.

Los shoshón fueron cazadores-recolectores de amplio espectro. El grueso de su dieta lo constituían alimentos vegetales tales como nueces, semillas, raíces, tubérculos y bayas. También recogían insectos como las larvas de mosca y los saltamontes, especialmente cuando los había en abundancia, diseminados a lo largo de las orillas del lago. Más importantes eran los piñones, que se recolectaban en grandes cantidades durante un periodo breve en otoño y se almacenaban para consumirlos durante el invierno, época en la que constituían el principal alimento. El final del invierno y el principio de la primavera era tiempo de privaciones, porque la comida almacenada se había agotado antes de que los nuevos alimentos estuvieran disponibles. Además, la cosecha de piñones es notablemente poco fiable; las piñas maduras se ven a menudo dañadas por el viento, la lluvia y las plagas de insectos, y las cosechas pueden ser bajas. Las severas hambrunas estacionales que narraba Steward (1938) nos deberían hacer cautos contra cualquier noción simple de abundancia cazadora-recolectora, especialmente cuando la disponibilidad de alimento varía de manera estacional e impredecible.

A diferencia de la mayoría de los cazadores-recolectores, de hecho a diferencia de todos los demás, los shoshón hicieron un uso limitado del riego. Steward (1930) explicaba que en el valle de Owens, donde las densidades de población son anormalmente altas, los sistemas de regadío se habían desarrollado a fin de incrementar el rendimiento y la predictibilidad de la cosecha de semillas. Como veremos, los shoshón del valle de Owens ilustran ciertos aspectos de la intensificación y la evolución social en sociedades cazadoras-recolectoras que prefiguran cambios discutidos en los próximos capítulos.

La caza fue importante aunque secundaria en la dieta de los shoshón (Steward, 1938: 33-44). Entre las especies cazadas había algunas de

caza mayor como el ciervo, el borrego de montaña, el antílope, el alce y el bisonte, y otras de caza menor como la liebre norteamericana, roedores y reptiles, además de pescado y larvas de insecto. A pesar de que la gama de especies animales parece ser bastante extensa, la carne constituía una pequeña porción de la dieta total, probablemente menos del 20 %.

La tecnología incluía objetos simples y portátiles, como palos para cavar, bastones para extraer semillas, canastos y arcos y flechas, que podrían ser manufacturados por cada casa. La obtención de alimento, incluida toda la recolección de plantas y larvas y algo de caza, no requería otra cooperación que la de la propia familia individual. Los hombres cazaban y construían las estructuras necesarias para la familia y el campamento. Las mujeres se ocupaban en gran medida de la recolección. Trabajaban a menudo en grupos, batiendo las plantas para recoger las semillas en sus canastos. Para recolectar los piñones, los hombres tiraban las piñas de los árboles; las mujeres las recogían y las llevaban al campamento para almacenarlas y procesarlas.

La guerra era algo raro o inexistente, a pesar de que el pillaje puede haber tenido un lugar en ciertas áreas de densidad de población más alta, como la del valle de Owens. Se producían actos individuales de violencia, pero la agresión entre grupos era muy poco frecuente.

El comercio sin duda existió entre los shoshón, como entre otros cazadores-recolectores. Lo más importante fue el intercambio de alimentos por materias primas, como la obsidiana, para la cual no había en su territorio sustitutos satisfactorios. El comercio extensivo de obsidiana fue bien descrito en referencia a los cazadores-recolectores aborígenes de California (Ericson, 1977).

En resumen, los cazadores-recolectores shoshón tuvieron que resolver algunos problemas fundamentales de producción y reproducción. Tuvieron que recoger suficiente cantidad de alimentos vegetales, que completaban con la caza. Hubieron de lidiar con un clima extremo y un importante riesgo de falta de comida. Tuvieron que desarrollar patrones de aparejamiento apropiados y encontrar maneras fiables para obtener las materias primas necesarias. Como argumentaremos, la organización de nivel familiar, con formación de grupo *ad hoc,* liderazgo y ceremonial, fue la manera efectiva de conseguir estas cosas.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Por lo general, recolectar era una actividad individual: a pesar de que los recolectores pueden trabajar juntos para tener compañía, no hay nada inherente al trabajo que haga necesaria la cooperación. El riesgo diario es en general bajo. Sin duda, recursos como los piñones pueden variar de año en año, pero dentro de un mismo año su variabilidad es razonablemente predecible, una vez determinada la situación de la cosecha local.

La caza individual era común, pero la caza en grupo era quizá más importante en términos de su contribución en el abastecimiento alimen-

tario. La caza cooperativa de la liebre norteamericana, el antílope y la polla de agua se desarrolló de manera irregular en los valles abiertos más bajos. Las batidas de liebres eran empresas impresionantes, que requerían la coordinación de grupos bastante grandes. Se utilizaban redes enormes, de altura similar a las redes de tenis pero de muchos metros de longitud, que se colocaban formando un gran semicírculo. Entonces, hombres, mujeres, niños y perros batían los arbustos a lo largo de una amplia zona y conducían a las liebres hacia las redes, donde las mataban a golpes de palo. Los «jefes de la liebre» proporcionaban el liderazgo necesario para estas batidas, decidiendo cuándo y dónde realizar la batida, dónde colocar las redes y qué trabajo asignar a cada uno de los participantes.

Aunque con frecuencia mucho menor —quizás una sola vez cada doce años— se organizaban batidas de antílope de una forma similar. Se conducía a los animales a través de una amplia zona hacia el interior de un embudo hecho de arbustos de hasta casi un kilómetro de longitud que conducía a un corral circular, donde se encerraba al rebaño y se lo sacrificaba. Un «chamán del antílope», al que se creía capaz de atraer las almas de los animales, desempeñaba un papel central en la coordinación de la batida. Estas cacerías a gran escala buscaban eliminar la población local animal para maximizar el abastecimiento inmediato de comida, sin hacer ningún intento por salvar a las crías. La población entera era destruida y no se cazaba de nuevo antílope hasta que alcanzaban un número suficiente para justificar otra batida.

La parte más innovadora del trabajo de Steward sobre los shoshón (1938, 1955, 1977) fue la de mostrar de qué manera la distribución y la organización de los grupos estaban adaptadas a los patrones medioambientales y correspondían a los problemas de obtención de recursos. El movimiento anual de población respondía al ciclo estacional de la disponibilidad de recursos. En otoño, las familias se concentraban en los pinares, donde las grandes cosechas se preparaban para su almacenaje. En invierno se establecían los campamentos de unas cinco a diez familias cerca de una fuente y de los pinares. En primavera, al aumentar las temperaturas, las familias salían de la vida y la dieta monótonas del campamento invernal y se dispersaban en busca de nuevas fuentes de comida. Las familias nucleares se desplazaban hacia cotas más altas o más bajas y se mantenían separadas durante el verano. La verticalidad del medio y la estacionalidad conducían a un movimiento muy definido, llamado a menudo migración estacional.

Así, la mayor parte del año los shoshón se movían como unidades familiares individuales, formadas por padre, madre, hijos y a menudo un yerno, abuelos u otras personas estrechamente emparentadas. Esta unidad, llamada por Fowler (1966) «camarilla familiar», corresponde a la familia elemental de Steward (1977). Cada familia era una unidad económica y de toma de decisiones separada.

Durante el otoño y el invierno se reunían campamentos de distintas unidades familiares en torno a recursos comunes, pero estos campamentos de como máximo cincuenta personas no tuvieron un sentido de inte-

gración comunal ni un líder de grupo (Steward, 1977). La razón para tener un campamento invernal fue la proximidad al agua y a las piñas y también el hecho de que el invierno era un período de escasez potencial, de manera que cobraba sentido juntar los recursos y compartir los riesgos.

El débil desarrollo de los campamentos shoshón como organización suprafamiliar refleja la importancia relativamente menor de la caza, con sus presiones para cooperar y compartir entre familias. Las batidas irregulares de conejos y antílopes eran cuestión aparte, ya que causaban un giro periódico hacia una organización social considerablemente más compleja. Se trataba de un grupo grande, que consistía probablemente en más de quince familias (setenta y cinco personas o más), reunidas para aquella caza, para la cual los líderes *ad hoc,* el jefe de las liebres o el chamán del antílope, dirigían las actividades del grupo.

En momentos de abundancia, como batidas de liebres o cosechas inusualmente buenas de piñas, muchas familias shoshón se reunían para un festival bullicioso. Como describía Steward (1938: 106-107), en referencia al río Reese, los hombres de las familias shoshón reunidas cazaban las liebres durante cinco días y por las noches bailaban. La danza fue al principia organizada por placer y el festival era, en primer lugar y ante todo, una fiesta; las familias, que normalmente vivían una existencia solitaria, se reunían para disfrutar de la compañía recíproca, para bailar y para cortejar. A pesar de no ser un elemento dominante, la ceremonia formaba parte de esta reunión. El baile en círculo atraía la lluvia y se plañía a los muertos recientes.

La diversión del bullicio marcaba un grupo suprafamiliar temporal que, además de sus placeres recreacionales, tenía un número importante de funciones económicas (D. H. Thomas, 1983a: 86). Primero, la reunión juntaba el trabajo de muchas familias, sin el cual la caza cooperativa de liebres o antílopes habría sido imposible. Segundo, llevaba al uso más eficaz posible de los animales cazados. Tercero, permitía compartir la información sobre dónde se hallaban los alimentos; es decir, reducía de manera notable los costes de la búsqueda de comida. Cuarto, servía como oportunidad para el comercio de materias primas, como la obsidiana, y para tejer una red de amistades a través del intercambio. Quinto, era un momento excelente para encontrar un marido o una mujer, tarea no siempre fácil dado el predominio de grupos pequeños, las densidades bajas de población y los infrecuentes encuentros.

El ceremonial *ad hoc* de los shoshón ejemplifica una característica importante de las poblaciones cazadoras-recolectoras dispersas. A pesar de que normalmente se separaban como familias para hacer un uso óptimo de los recursos dispersos, en ocasiones la población debía reunirse para actividades suprafamiliares que beneficiaban a todos. El ceremonial *ad hoc,* que involucraba a familias de muchos campamentos de invierno constituía un importante incentivo para participar. Como veremos, el desarrollo del ceremonial se intensificó cuando los territorios empezaron a definirse y a defenderse. La ceremonia es una invitación oficial a los vecinos a entrar en el territorio de un grupo sin miedo a un ataque.

Estas reuniones infrecuentes, pero importantes desde el punto de vista económico y social, subrayan tres puntos. El primero, que el aumento de población entre los cazadores-recolectores depende de recursos localmente densos que con frecuencia son efímeros e impredecibles. Segundo, que el liderazgo resuelve problemas específicos a la hora de organizar las actividades de un grupo, aunque, como el mismo gran grupo, este liderazgo es efímero y específico del contexto. Tercero, que las actividades festivas están muy ligadas a patrones estacionales e irregulares de disponibilidad de recursos, que animan la formación de los grandes grupos por razones económicas.

Entre los shoshón hubo también una ausencia aparente de territorios fuertemente marcados. A pesar de que las familias poseían pinos piñoneros e instalaciones tales como acequias, redes de caza, y corrales, los territorios del grupo eran vagos en la mayor parte de los casos (Steward, 1977: 275-278). Por el contrario, los derechos flexibles y no exclusivos para usar los recursos vegetales y animales parecen haber sido la norma. Steward (1933: 241) describió que los pinares podían compartirse, pero que la intrusión era una ofensa y podía provocar que un campamento apedreara a los intrusos. La guerra no tuvo gran importancia y no estuvo organizada con anterioridad a los tiempos de contacto.

La descripción de Steward de los pragmáticos y flexibles shoshón constituye la base para nuestro modelo de sociedad de nivel familiar en la que el ceremonial, el liderazgo, la guerra y la territorialidad tienen poca importancia. Service (1962), por el contrario, argumentó que el nivel familiar de los shoshón era simplemente el remanente etnográfico de una sociedad de «bandas» suprafamiliares, las cuales habían sido llevadas a hábitats marginales por grupos que usaban caballos y pistolas. Sólo la arqueología puede decidir qué modelo se adapta mejor a los shoshón prehistóricos, y eso es lo que ha hecho. En los años sesenta y setenta, D. H. Thomas (1972, 1973) estudió el patrón de asentamiento arqueológico de la cuenca del río Reese, una zona shoshón de recursos dispersos e impredecibles. Al hallar que este patrón se ajusta al pronóstico de localización de yacimientos, frecuencia y tipo que se deriva del modelo de Steward, Thomas (1983&) concluía que los shoshón de época prehistórica de la cuenca del Reese constituían una sociedad de nivel familiar.

Los recientes trabajos de D. H. Thomas (1983a) y de Bettinger (1978, 1982) muestran que diferentes grupos de shoshón de la Gran Cuenca se organizan a sí mismos de formas distintas, formas que se pueden entender mejor como adaptaciones locales a condiciones específicas de los recursos (Thomas 1983a). En un extremo del espectro estaban los shoshón de la montaña Kawich, que vivían con densidades de población muy bajas (una persona por cada cincuenta kilómetros cuadrados) en una región con restricciones de agua y recursos dispersos e impredecibles. El almacenamiento era poco común, puesto que había poco para almacenar; por la misma razón la población era en gran medida móvil, con una organización de nivel familiar flexible y sin territorialidad. Las normas sobre quién era elegible para casarse con quién también eran flexibles. Los gru-

pos se creaban solamente de forma irregular, con motivo de partidas de caza y fiestas cortas. En el otro extremo del espectro se sitúan los shoshón del valle de Owens, que vivían con densidades de población más altas (una persona por cada cinco kilómetros cuadrados) en un medio bien provisto de agua, que producía, con la ayuda de la irrigación, una base de recursos comparativamente ricos y predecibles, junto a una cosecha almacenable de piñas. Las poblaciones eran bastante sedentarias y algunos grupos permanecían en un campamento localizado en el centro durante gran parte del año. Estos shoshón eran territoriales y estaban organizados en grupos locales. Las normas de matrimonio eran menos flexibles y se convirtieron en un aspecto importante de las relaciones entre grupos. Las celebraciones en el valle de Owens proporcionaban una función importante al permitir un acceso a la comida, al comercio y a las parejas a través de fronteras defendidas (Bettinger, 1982).

El caso shoshón ilustra así dos tipos de organización de cazadores-recolectores. En primer lugar, una población de baja densidad, resultado de recursos dispersos e impredecibles, que se organiza al nivel familiar, con una organización suprafamiliar en gran manera informal y *ad hoc*. En segundo lugar, una población de mayor densidad, resultado de recursos más ricos y seguros, que se organiza a un nivel superior, como grupo local con un territorio definido. ¿Por qué? Proporcionaremos una respuesta más general en el capítulo 5, pero por ahora está claro que en el caso de los shoshón, la base de recursos ricos y predecibles del valle de Owens permitió la formación de un grupo suprafamiliar y lo obligó a defender sus recursos contra la usurpación por parte de poblaciones que habitaban en medios menos favorables.

Ahora nos vamos hacia los !kung del Kalahari, otra sociedad de nivel familiar, pero en la que los campamentos son más duraderos. Exploraremos la importancia de la caza y la organización del campamento.

Caso 2. Los !kung del Kalahari

Los !kung[1] del África austral constituyen el mayor ejemplo etnográfico de una sociedad cazadora-recolectora organizada en el nivel familiar. Aunque su estilo de vida es una adaptación específica a condiciones medioambientales y económicas concretas, los hemos escogido para un detallado análisis, porque se ha escrito muchísimo sobre ellos, especialmente respecto a las variables ecológicas y económicas que son de importancia capital en nuestra aproximación. La excelente etnografía de Lee (1979) es nuestra fuente básica. Otras fuentes útiles son Howell (1979); Leacock y Lee (1982); Lee y DeVore (1976); L. Marshall (1976); Silberbauer (1981); Wiessner (1977), y Yellen (1977). Para los !kung hemos escogido como presente etnográfico los años cincuenta y principios de los sesenta, cuando

1. La «!» en Ikung es un sonido similar a un chasquido que no se puede representar con una letra. En este capítulo se utilizan otros símbolos de esta clase en los nombres Ikung.

los etnógrafos registraron un modo de vida cazador-recolector. En un estudio comparativo de los khoisan, Bernard (1992) destacó que éstos eran bastante variables y que los !kung, a pesar de ser los más estudiados, no eran típicos.

Los estudios sobre los khoisan se han visto empatanados (Denbow y Wilsem, 1986; Lee y Guenther, 1991, 1995; Solway y Lee, 1990; Wilsem, 1989; Wilsem y Denbow, 1990). El problema central es hasta qué punto se puede ver a los !kung etnográficos como grupos aislados útiles para construir modelos de las sociedades cazadoras-recolectoras que existieron en la prehistoria. En su trabajo original, Lee recalcó el aislamiento de los !kung y creyó que éstos proporcionaban el marco para la gestación de economías y sociedades cazadoras-recolectoras independientes, con anterioridad a la expansión agrícola y la dominación colonial. Denbow y Wilmsen atacaron esta postura, argumentando que durante dos milenios los khoisan existieron como parte de una amplia economía regional en la que desempeñaron el papel de pastores clientes. Al mismo tiempo que reconocía que los !kung comerciaban con el exterior, Lee defendía que tal comercio era relativamente minoritario y que no justificaba una transformación de su sociedad; Wilmsen y Denbow contestaron que los khoisan eran parte de la pobre y rural Botswana, y que su economía cazadora-recolectora era una respuesta a los vínculos periféricos e inestables con la economía mundial. En una reciente revisión de los datos arqueológicos, Sadr (1997) sostiene que los !kung eran cazadores-recolectores (no ganaderos) y que hasta hace poco no se vieron inmersos en economías regionales ni mundiales.

Consideramos aquí que los !kung fueron cazadores-recolectores independientes en gran medida y que su etnografía puede ayudar a explicar las dinámicas de las sociedades de nivel familiar como ya se ha descrito para los shoshón. Sin tener lazos históricos, los !kung y los shoshón son, sin embargo, similares en muchos elementos de sus núcleos culturales, y las diferencias entre ellos bien pueden responder a condiciones medioambientales y económicas opuestas. Al igual que los shoshón, los !kung son cazadores-recolectores que dependen ante todo de recursos vegetales en un medio seco. Las densidades de población son bajas, limitadas en apariencia por la disponibilidad de recursos. Su nivel familiar de organización les permite una flexibilidad máxima de movimiento y en el matrimonio, mientras que la organización suprafamiliar es informal y cambiante. La territorialidad, el liderazgo y el ceremonial son *ad hoc* y poco desarrollados, y la guerra inexistente.

Como entre los shoshón, somos testigos con los !kung del pragmatismo básico de la sociedad de nivel familiar. Las decisiones de qué comer, adónde ir, a qué grupo agregarse y cuándo abandonarlo las toma la familia sobre la base de evaluaciones sencillas de costes y beneficios. Como correlato, la «prosperidad» del cazador-recolector, incluso en condiciones severas, es evidente, aunque con ciertas reservas.

A pesar de ello, los !kung no viven en familias aisladas, sino que se organizan en campamentos de distintas familias, unidas por redes personales de intercambio que interconectan las familias y sus campamentos a

través de amplias regiones. La importancia de estas organizaciones suprafamiliares para manejar los riesgos diarios de la caza y los riesgos a más largo plazo de un recurso básico impredecible muestra claramente los límites de la independencia de la familia.

EL MEDIO Y LA ECONOMÍA

Los !kung, el grupo lingüístico septentrional del pueblo khoisan, comprende más de quince mil personas que viven en lo que actualmente son los estados de Botswana, Namibia y Angola (Lee, 1979: 34-38). Nuestra información es particularmente rica para la zona de Dobe, que cubre ambos lados de la frontera entre Botswana y Namibia, donde los cazadores-recolectores tradicionales han sido estudiados en detalle por el Grupo de Investigación de Kalahari (Lee y DeVore, 1976).

El desierto de Kalahari es una gran cuenca seca situada entre mil y mil doscientos metros sobre el nivel del mar. La impresión de este territorio es el de una inmensa meseta (Lee, 1979: 87). La roca subyacente está cubierta por arena salvo en los infrecuentes afloramientos y los lechos erosionados de los riachuelos. El principal relieve topográfico está formado por dunas largas y bajas, separadas por depresiones anchas, que discurren en paralelo a lo largo de la región. Las dunas, estabilizadas por la vegetación, crean una superficie ondulada desde la cresta hasta la parte más baja de la depresión que hay entre ellas, también denominada *molapo.* La arena más gruesa y blanca se encuentra a lo largo de las crestas de las dunas, mientras que la más fina y sedimentada se deposita en el *molapo.*

El ciclo estacional en el Kalahari se caracteriza por un invierno seco y frío y un verano lluvioso y caluroso. Los !kung reconocen cinco estaciones basándose en las diferencias de temperatura y lluvia (tabla 2). *Bara* es la época de plenos recursos, con precipitaciones y temperaturas cálidas; la abundancia continúa durante el *?tobe,* cuando el paisaje empieza a secarse al no haber lluvias. En *!gum,* los días transcurren con temperaturas confortables de entre 24 y 27 °C y sin lluvias, mientras que las noches pueden ser bastante frías, con temperaturas que descienden hasta los 0 °C durante unas seis semanas. Luego, en *!gaa* las temperaturas suben rápidamente, con muchos días por encima de los 34 °C; la falta continuada de lluvia agosta el paisaje. Con las primeras lluvias durante *!huma,*

TABLA 2. *Estaciones !kung*

Bara *(verano)* *Dic.-Mar.*	*?tobe* *(otoño)* *Abr.-May.*	*!gum* *(invierno)* *Jun.-Agos.*	*!gaa* *(principios de primavera)* *Sept.-Oct.*	*!huma* *(finales de primavera)* *Oct.-Nov.*
Caluroso Lluvioso	Fresco Sin lluvias	Frío Muy seco	Caluroso Seco	Caluroso Chaparrones

el campo reverdece con rapidez y los recursos vegetales vuelven a estar más disponibles.

En el desierto de Kalahari existe una estacionalidad definida, con épocas de escasez de recursos, días calurosos y noches frías. Los extremos, sin embargo, son relativamente suaves, especialmente al compararlos con la severidad del medio de los shoshón. La humedad no se combina con el frío, y, a excepción de un corto lapso, el calor se ve mitigado por la lluvia.

De un año a otro, sin embargo, las precipitaciones son variables, y los años secos con recolecciones pobres de plantas no son infrecuentes. Lee (1979: 113) estima la media anual de precipitaciones en cuatrocientos cincuenta milímetros, que varían desde un mínimo de doscientos milímetros a un máximo de casi novecientos. Hay sequía (menos de cuatrocientos milímetros) dos años de cada cinco, una sequía severa (menos de trescientos treinta milímetros) un año de cada cuatro. Además, los patrones de precipitaciones, especialmente en primavera, tienen un carácter muy localizado y pueden producir una marcada variación local en el abastecimiento de alimentos.

El medio es plenamente natural, puesto que los !kung apenas lo han alterado. Las comunidades de plantas que predominan en el Kalahari son árboles pequeños, arbustos y hierbas. Algunas diferencias regionales de vegetación varían en función de los patrones de precipitaciones e hidrológicos, pero la mayor parte corresponden a las condiciones que imponen suelos distintos y el agua (cf. Lee 1979: 97). En los suelos ligeros y bien drenados de las dunas existen bosques poco densos de árboles de hoja ancha como el *mongongo (Ricinodendron);* en los suelos más compactos y húmedos del *molapo* existen acacias y matojos, con distintas especies comestibles importantes.

El agua está limitada en el Kalahari. Las mentes permanentes de agua son bastante raras, restringidas a fisuras en la roca que se hallan en los cauces secos de los arroyos. El área de Dobe tiene nueve charcas de agua (Lee 1979: 306); algunas zonas como la de Nyae Nyae están mejor abastecidas (L. Marshall, 1976: 64), pero otras como la de ?Kade no disponen de fuentes permanentes (Tanaka, 1976: 100). En los cauces secos de los arroyos y en las depresiones del *molapo* pueden encontrarse fuentes de agua temporales, que permanecen hasta seis meses durante el verano lluvioso. De las plantas proviene agua adicional (Tanaka, 1976: 100-104, 114), así como de pequeños depósitos en las juntas de los árboles, que recogen las lluvias siguientes (Lee, 1979: 94). Para los !kung, el agua es, pues, un factor limitador.

Hay unas cien plantas comestibles en el área de Dobe, entre ellas unas cuarenta especies que producen raíces y bulbos utilizables, y treinta bayas productivas y frutos. Las frutas, los melones y las bayas se encuentran en verano y otoño, y la mayor parte de raíces, frutos secos y bulbos se hallan en invierno y primavera. De máxima importancia en el área de Dobe es el productivo árbol mongongo, valioso por su fruto y por su hueso. La fruta es estacional, pero el hueso que hay en su interior se encuentra en el suelo durante todo el año.

Los vegetales suponen aproximadamente el 70 % del consumo calórico de los !kung. En la dieta registrada en Dobe en julio y agosto, las plantas proporcionaban el 71 % del total de las calorías y el 64 % del total de proteínas (Lee 1979: 271). Estas cifras son incluso superiores en ?Kade, donde los animales son más escasos (Tanaka, 1976: 112).[2]

En la sucinta descripción de Lee (1979: 98-102, 158) se observa que la gama de recursos vegetales consumidos por los !kung es impresionante. Esta dieta amplia, sin embargo, muestra una selectividad considerable y una flexibilidad para minimizar los costes de obtención y responder a la variabilidad del entorno en el espacio y el tiempo. El singular mongongo destaca por su superabundancia, su disponibilidad a lo largo de todo el año y su alto valor nutritivo. En la dieta de julio y agosto registrada por Lee (1979: 271), el mongongo proporcionaba el 82 % de las calorías procedentes de plantas.

Tanto Lee (1979: 167-172) como Tanaka (1976: 105) registraron una jerarquía de alimentos preferidos. Las especies se clasifican según los costes de obtención (abundancia en el conjunto, distribución espacial, estacionalidad y dificultades de recolección) y de lo apetecibles que sean (gusto, valor nutritivo que se percibe y efectos secundarios). Por ejemplo, reflejando los costes de obtención, los individuos preferían las frutas a las raíces, y preferían las raíces halladas en suelos ligeros, poco profundos, a aquellas que precisan cavar con más esfuerzo. La posición de los alimentos varía, de manera interesante, de una región a otra. En la zona de Marshall, el mongongo es más raro que en Dobe y tiene una importancia inferior a la de la *Bauhinia esculenta.* En ?Kade, donde no hay árboles de mongongo, los huesos de la fruta no se comen (Tanaka, 1976). Dentro de la región de Dobe la jerarquía de plantas más y menos importantes cambia de manera notable de charca a charca según la disponibilidad de especies locales (Lee, 1979: 176-80). En palabras de Lee (1979: 168), «[L]os alimentos vegetales se evalúan de manera pragmática y racional; se restringen pocas especies por tabúes mágico-religiosos».

Los animales también son importantes en la dieta de los !kung. Más de cincuenta especies de mamíferos se registran en el área de Dobe, con varios ungulados, en especial kudú (*Tragelaphus strepsiceros*), ñu y óryx del Cabo (*Oryx gazella*), que proporcionan la mayor parte de biomasa disponible. La quebrada topografía, sin embargo, restringe el tamaño de las manadas a grupos pequeños o animales sueltos, y la escasez de agua limita las poblaciones animales. Los cazadores clasifican a éstos según su abundancia y su biomasa individual (Lee, 1979: 226-235); los ungulados, más abundantes, son los más comúnmente cazados. Otros animales comestibles, como lagartos, ratones, avestruces, búfalos africanos y elefantes, se evitan bien por su baja biomasa individual, su gusto desagradable, alto nivel de peligro o alto coste de obtención.

Como cabía esperar, la intensidad del uso del suelo disminuye al aumentar la distancia a una fuente permanente de agua (Yellen y Lee, 1976: 44).

2. Es importante recordar que los /gwi y //gana de ?Kade son lenguajes de grupos distintos a los !kung. La mayor parte de la información de este caso se toma de estudios sobre los !kung.

Lee (1979: 175) describe el proceso de cómo un campamento !kung «saca todo lo que puede» de su base subsistencial:

> Los !kung ocupan normalmente un campamento durante unas semanas y sacan todo lo que pueden de éste. Por ejemplo, en un campamento situado en un bosque de mongongo sus miembros agotan los huesos de la fruta en un radio de 1,5 km durante la primera semana de ocupación, en un radio de 3 km durante la segunda semana, y en uno de 4,5 km durante la tercera. Cuanto más tiempo vive un grupo en un campamento, más lejos tiene que desplazarse cada día para conseguir su alimento. Esta forma de subsistencia diaria caracteriza tanto los campamentos de verano como los de invierno. Por ejemplo, en el campamento de Bove en junio de 1964, los recolectores hacían cada día viajes de ida y vuelta de 9 a 14 km para llegar al bosque de mongongo. En agosto los viajes de ida y vuelta diarios se habían incrementado hasta los 19 km.
>
> Este incremento progresivo de la distancia a caminar sucede porque los !kung son muy selectivos en sus hábitos alimentarios. No comen todos los alimentos disponibles en una zona dada. Empiezan comiendo las especies más deseables y cuando éstas se han agotado o esquilmado pasan a las especies menos deseables. Puesto que los recursos vegetales son a la vez variados y abundantes, en cualquier situación en la que los alimentos deseables son escasos, los !kung tienen dos opciones en cuanto estrategia alimentaria: 1) pueden caminar más a fin de comer las especies más deseables o 2) pueden permanecer más cerca del campamento y explotar las menos deseables.

Al continuar explotando el preferido mongongo, su explotación debe hacerse a distancias mayores, lo cual significa aumentar los costes de transporte. Al incrementarse los costes del mongongo, la gente busca segundas alternativas relativamente menos costosas.

A través del año el uso de los recursos refleja de manera fiel la disponibilidad estacional de los costes de obtención. El mongongo, el menos estacional de todos los recursos, se obtiene durante todo el año, aunque con menos frecuencia al aproximarse el final de la estación seca, cuando la distancia desde las charcas aumenta los costes. Los otros recursos se usan siguiendo un patrón más estacional (Lee, 1979: 188-190). Durante la estación húmeda, cuando las plantas se hallan más disponibles, la dieta se centra en aquellos recursos fácilmente obtenidos como frutos, bayas y melones. También se cazan aves acuáticas y algunos ungulados migratorios. Luego, durante la estación seca, cuando los alimentos están menos disponibles, la dieta se amplía (Yellen y Lee, 1976: 44, 45) para incluir productos de más alto coste como raíces y bulbos. Como se indicaba en el capítulo 1, nuestro modelo de la economía de subsistencia predecía la ampliación de la dieta ante la falta de recursos.

De año en año, las precipitaciones cambiantes y otros factores medioambientales determinan también la disponibilidad de recursos y, por extensión, afectan al patrón de dieta de los !kung. Lee (1979: 174) registra un cambio mayúsculo en las jerarquías de los alimentos vegetales entre

dos años en que las precipitaciones difieren. Los años buenos para una especie favorecida tienen como resultado un descenso de los costes de obtención para dichas especies y un incremento de su uso. Los años malos causan una ampliación significativa de la dieta.

El movimiento anual de los !kung a través del medio, como el de agruparse en torno al agua limitada en invierno y dispersarse luego hacia los recursos vegetales, está concebido para minimizar los costes de obtención (fig. 5). En la región de Dobe, por ejemplo, la distribución de agua crea un patrón oscilante en la población que Lee (1976; 1979: 103-104) ha denominado «dialéctica» de concentración y dispersión. Durante el invierno, la estación seca, el agua encharcada se limita a unos pocas charcas permanentes alrededor de las cuales se agrupan los !kung. Los campamentos base, tales como el de Dobe, pueden ser bastante grandes (dando acomodo a unas treinta y cinco personas en doce cabañas) y permanecen ocupados durante más de medio año. En el Kalahari hay muchos más campamentos que fuentes permanentes de agua, de manera que distintos campamentos (de dos a seis) se agrupan en torno a una sola charca (Lee, 1976: 79). Cuando las lluvias primaverales empiezan en octubre y noviembre, los campamentos se dispersan rápidamente hacia campamentos temporales en los bosques de mongongo, donde usan el agua que se deposita en los huecos de los árboles. Estos campamentos son más pequeños (contienen solamente una decena de personas) y únicamente se ocupan durante unos pocos días cada uno. Al verse llenos estos depósitos estacionales con las lluvias de verano, la población se dispersa al máximo, aunque permanece cercana tanto al agua como a los recursos. Con la llegada del otoño, los depósitos empiezan a menguar; la población retorna a las charcas mayores, y finalmente a las fuentes permanentes.

El objetivo es mantener la máxima dispersión posible de campamentos manteniendo la disponibilidad de agua. Este objetivo corresponde a la estrategia de minimizar los costes de obtención en términos de desplazamientos desde y hacia el campamento, y es otro ejemplo más del principio de asentamiento que Steward describió como «competitivo» entre los shoshón. Además de este patrón anual de movimiento, la distribución de la población responde a cambios impredecibles en los acuíferos en condiciones de sequía comunes en el desierto de Kalahari. Las charcas «permanentes» no siempre tienen agua durante los años secos y estas fuentes pueden ser clasificadas según la severidad de la sequía necesaria para secarlas. En condiciones de sequía, los campamentos se van agrupando alrededor de los recursos más ampliamente abastecidos. Durante una fuerte sequía, por ejemplo, J. Marshall (1957: 36) encontró siete campamentos en una charca. Durante tales sequías, áreas enteras del Kalahari pueden abandonarse, ya que los !kung migran en busca de agua y comida apropiadas (Hitchcock, 1978). Esta flexibilidad en el movimiento es esencial para la economía, que descansa en lazos sociales más que en el almacenaje para manejar el riesgo (Wiessner, 1982).

Los patrones de dieta y movimiento de los !kung muestra hasta qué punto se considera el coste a la hora de decidir qué recursos se explotan

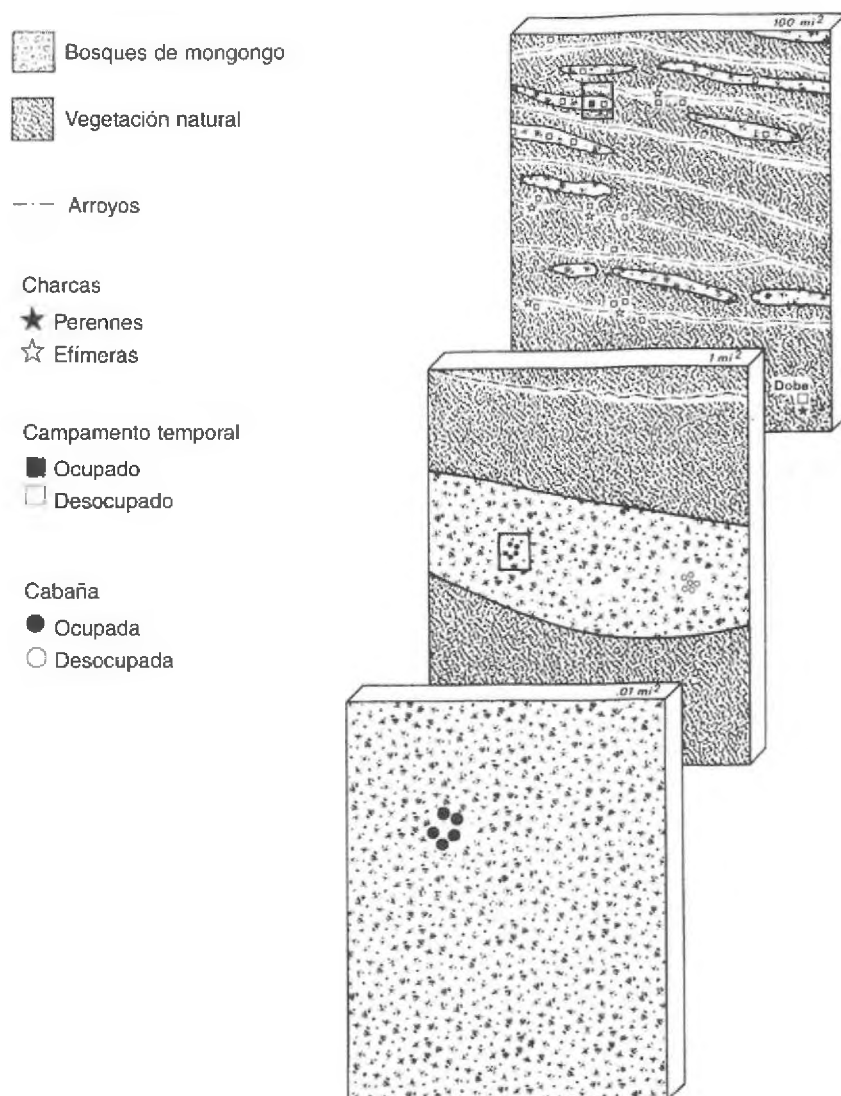


FIG. 5. *Patron de asentamiento de los !kung. El campamento base en Dobe está ocupado durante buena parte de la estación seca, pero durante la estación húmeda los campamentos se dispersan y los lugares se ocupan solamente durante unos pocos días cada vez-*

y cómo. Su alta selectividad y flexibilidad —en el espacio y el tiempo— corresponden a la disponibilidad cambiante de los recursos y a los costes de obtención.

Las condiciones del medio, a causa de su efecto directo sobre la obtención, determinan en gran medida la naturaleza de la economía de

subsistencia y las características sociales y culturales a ella asociadas. Esta interrelación tan cercana entre ecología, economía y sociedad, que se ve resumida en la noción de Steward (1955) de «núcleo cultural», es de importancia capital para el objetivo del presente libro.

La densidad de población regional de los khoisan del norte tiene de media una persona por cada veinticinco kilómetros cuadrados, con una oscilación de entre una por cada treinta y cuatro kilómetros cuadrados en ?Kade a una por cada veinte kilómetros cuadrados en Dobe y a una por 3,6 kilómetros cuadrados en Nyae Nyae (Lee, 1979; L. Marshall, 1976: 18-19; Tanaka, 1976: 1100).[3] Tal y como cabía esperar, el orden en la densidad de población corresponde aproximadamente con la disponibilidad de fuentes de agua permanentes para las citadas áreas (ninguna en ?Kade, nueve en Dobe, dieciséis en Nyae Nyae). La población no se distribuye de manera uniforme en una zona dada, sino que es más alta hasta una distancia de un día de viaje de las fuentes de agua permanentes. En Dobe esta «densidad económica», como Lee la denomina, es de aproximadamente una persona por cada 2,5 km^2 (Lee, 1979: 306).

¿Qué limita la población a estas densidades bajas en una sociedad cazadora-recolectora como la khoisan? La explicación obvia es la escasez de los recursos, y la correlación de la densidad de población con la disponibilidad de agua parece corroborarlo. No obstante, para Sahlins (1968a) los !kung vivían en la abundancia y Lee deja claro que raramente tienen problemas para conseguir lo suficiente para comer. En un estudio de un mes, Lee (1979: 271) estimó la media individual de consumo diario en 2.355 calorías y la media diaria de gasto en 1.975. A la vista de estas cifras, ¡la obesidad podría ser un problema mayor que la hambruna!

Quizá, en lugar de en la escasez media, deberíamos centrarnos en la escasez periódica. Los !kung no comen tanto o gastan tan poco cada mes del año; si se toma el año como unidad, Wilmsen (1978) hablaba de una oscilación en el peso de entre dos y cuatro kilos.[4] La dieta, generalmente bien equilibrada, puede en ocasiones ser baja en calorías (Truswell y Hansen, 1976), con el resultado, según Howell (1979), de que las tasas de fecundidad en las mujeres !kung son bajas. Este argumento se basa en un estudio más general que sugiere que un nivel mínimo de grasa en el cuerpo es necesario para los ciclos de ovulación fértiles (Frisch, 1978). Además, las sequías periódicas devuelven a la población a niveles muy por debajo de la capacidad media de sostén (cf. Hitchcock, 1978).

Otro factor que limita el crecimiento de población en cazadores-recolectores como los !kung es el largo periodo entre nacimientos. Lee (1979: 324) sugería que los partos se veían tradicionalmente espaciados alrededor de cuatro años; con un periodo reproductivo relativamente corto, el crecimiento de la población en tales circunstancias se habría aproximado así a cero. ¿Por qué el espaciamiento era tan largo? Quizá la respuesta se

3. El orden relativo de estas tres regiones !kung es probablemente más preciso que las cifras absolutas, ya que no hay una forma estándar para calcular la densidad de población.

4. Lee (1979: 440-41) está en desacuerdo. Ver también el debate en Konner (1982: 372-73).

halla en la productividad potencial de la madre como recolectora. Lee especulaba que debido a que una mujer !kung lleva a sus hijos de menos de cuatro años con ella cuando se desplaza de un lado a otro en sus tareas recolectoras, su trabajo se ve en gran manera afectado por el número y el peso de los hijos que debe transportar. Con un espaciamiento de cuatro años, una mujer no tiene que llevar más de un niño cada vez. Al aumentar la dilatación de dos a tres y de tres a cuatro años, el peso máximo de niños que se deben transportar decrece de veintiuno a dieciocho y por último a doce kilos. Aumentar el espaciado de los partos reduce la carga de la madre y en última instancia puede de hecho aumentar el éxito reproductivo final de una mujer, lo cual significa que el aumento del esfuerzo que implica un niño adicional baja las tasas de supervivencia de todos los niños (Blurton Jones y Sibly 1978).

Las mujeres pueden escoger limitar los nacimientos como una manera de bajar sus costes de obtención de alimentos. ¿Cómo se mantiene este, al parecer deseable, espaciamiento? Birdsell (1968a: 243) ha propuesto que el infanticidio puede ser usado por los cazadores-recolectores para espaciar los partos, pero las mujeres !kung raramente practican el infanticidio: Howell (1979) registró seis casos de 495 nacimientos. Pensamos que las deficiencias nutritivas, como hemos apuntado arriba, son una explicación más plausible. Otra es el largo periodo de lactancia, hecho determinado por la falta de un alimento de destete apropiado (Konner y Worthman, 1980; Lee, 1979: 328). Ambos factores parecen inhibir la ovulación y de este modo proporcionan un mecanismo biológico para limitar las tasas de crecimiento.

En resumen, pensamos que cierta combinación de factores biológicos y económicos, junto con los ocasionales años desastrosos, actúan para mantener la población !kung baja, y que esta densidad de población permitió a los cazadores-recolectores continuar al margen de la economía basada en el pastoreo. No obstante, en la década de 1920, los ganaderos herero ya se estaban introduciendo en la zona de Dobe (Soloway y Lee, 1990) y, a finales de los sesenta, la ganadería en expansión creó una fuerte demanda de trabajo entre los !kung para cuidar el rebaño herero, cuyo tamaño estaba degradando el ecosistema y su capacidad para sostener la subsistencia de los cazadores-recolectores. Los !kung se han convertido en ganaderos sedentarios, que ahora sin duda forman parte de la amplia economía regional de Botswana. Pero nos estamos adelantando.

La tecnología !kung consiste en unas pocas herramientas multiusos hechas de materiales que se pueden conseguir localmente (Lee, 1979: 110). Entre ellos se hallan los *kaross* de las mujeres (la piel tratada de un animal, usada para transportar alimentos y otras materias); el palo para cavar, usado para obtener raíces y bulbos; el arco y la flecha del hombre, utilizados para cazar; el cuchillo multiuso para todas las tareas que lo requieran, y la cantimplora hecha de huevo de avestruz. Los útiles normalmente se fabrican con materias naturales que precisan de pocas modificaciones. Durante algún tiempo el metal recogido o comerciado ha sido repicado en frío hasta conseguir la forma deseada para puntas de flecha y

cuchillos, y los bienes importados como la cerámica y los cazos de metal occidentales son cada vez más importantes. Pero las herramientas tradicionales de los !kung se manufacturaban individualmente a partir de materias locales para el propio uso del que los hacía.

A diferencia de los shoshón, los !kung no tienen instalaciones para el almacenaje de alimentos vegetales, presumiblemente debido a que la comida no almacenada está disponible en cantidades adecuadas durante todo el año. A pesar de que los !kung tampoco almacenan agua para prolongados periodos, está documentado que los /gwi entierran cientos de cantimploras de huevo de avestruz rellenas y preparadas para la estación seca (Lee, 1979: 1231).

A pesar de su simplicidad, la tecnología de los !kung es efectiva y a menudo ingeniosa. Por ejemplo, el arco ligero (con nueve kilos de tensión) es mortal incluso contra la caza mayor, gracias al uso de flechas con puntas envenenadas con un derivado de las crisálidas de los escarabajos (Lee, 1979: 133-134). La flecha en sí misma es un útil compuesto e ingenioso, hecha del tallo de una hierba grande perenne, un astil acoplado con hueso y una punta de metal martilleada con la forma deseada a partir de una pieza de alambre. Entre otros instrumentos efectivos hay que citar una lanza de punta de hierro para cazar y para acabar con los animales heridos; un astil flexible de tres metros de largo con un gancho de metal usado para coger a los animales dormidos en el fondo de sus madrigueras, y trampas de lazo con cebo para mamíferos más pequeños y pájaros de caza.

E. M. Thomas (1959) tituló su libro sobre los khoisan /twi *The Harmless People*. La guerra, en el sentido de agresión intergrupal organizada, no está presente entre ellos y se disuaden las señales externas de violencia. Claro que el homicidio, especialmente entre hombres y mujeres en conflicto, no es infrecuente: se traga ira, y vuelan flechas emponzoñadas. Estos conflictos, sin embargo, se ven como disruptivos, y los agresores no obtienen apoyo. Lee (1984: 96) registra la siguiente escena dramática:

> /Twi había asesinado a tres personas, cuando la comunidad, en un raro gesto de unanimidad, le tendió una emboscada y lo hirió fatalmente a plena luz del día. Mientras agonizaba en el suelo, todos los hombres le dispararon con flechas envenenadas, en palabras de un informante, hasta que «parecía un puerco espín». Luego, después de muerto, todas las mujeres, así como los hombres, se aproximaron a su cadáver y lo apuñalaron con lanzas, compartiendo simbólicamente la responsabilidad por su muerte.

No se permite que la violencia se expanda en un conflicto dentro del grupo, debido a la importancia decisiva de los lazos intergrupales, sino que las disputas se saldan con la separación.

El intercambio, en especial de productos artesanos, y ahora especialmente de bienes occidentales, existe entre los khoisan y, como en otras sociedades cazadoras-recolectoras, probablemente existió en pequeña escala en la prehistoria (Lee, 1979: 76). Como con los shoshón, el comercio frecuente pudo no haber sido necesario, ya que la gama de objetos usa-

dos estuvo limitada y era generalmente de larga vida. No existió nada parecido a la especialización económica.

Para resumir brevemente, los problemas más importantes de producción y reproducción a los que se enfrentaron los !kung fueron notablemente similares a aquellos que afrontaron los shoshón. Como los shoshón, tuvieron que recoger un abastecimiento adecuado de alimentos vegetales de baja densidad y tenían un suplemento en la caza de animales dispersos e impredecibles. Sus problemas de estacionalidad y posible falta de alimentos, si bien menos extrema que los que tenían que afrontar los shoshón, fueron ampliamente análogos, como lo fueron sus necesidades por un sistema de confianza para encontrar parejas y una manera de obtener bienes especiales de artesanía a través del comercio. No es de extrañar que el patrón general de la organización de los !kung sea muy similar al patrón de los shoshón. El papel diferente de la caza y su implicación en la organización del campamento es la mayor diferencia.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Entre los !kung, como en otras economías de subsistencia simples, la familia con su propia vivienda y hogar forma la unidad económica y social elemental. El individuo o la familia toma todas las decisiones económicas básicas: qué recolectar, cómo recolectar, cuándo trasladarse, a qué grupo unirse (cf. Yellen, 1977). Los bienes llegan a la familia a través de sus miembros, que se hallan involucrados en diferentes actividades de obtención según la división sexual del trabajo. Dentro de la casa se juntan y se comparten los recursos libremente. La mayor parte de los alimentos vegetales consumidos por la familia los recolectan sus miembros.

La organización del trabajo entre los !kung es, como la tecnología, una respuesta simple y directa a los problemas de obtención. La mayor parte de las actividades de subsistencia pueden ser desarrolladas por individuos que trabajen separadamente. Las mujeres son recolectoras, también realizan algo de manufactura (p. ej., las cantimploras), la mayor parte de la preparación de los alimentos y se ocupan en exclusivo de los hijos. Los hombres son cazadores, recolectan también un poco y desarrollan una parte considerable de la manufactura, especialmente de las armas que utilizan para cazar.

La recolección se realiza generalmente de manera individual o en pequeños grupos (Lee, 1979: 192-193; L. Marshall, 1976: 98). Los grupos trabajan en paralelo, sin división del trabajo y sin una ganancia obvia en la eficiencia con respecto a la obtención en solitario. En la cosecha del hueso del mongongo, por ejemplo, los individuos salen en grupo, pero cada uno trabaja en un árbol separado y los huesos se cascan y se tuestan de manera individual. Las tareas las realizan juntos, pero no están coordinadas, excepto para establecer un ritmo de trabajo.

Al cazar, los hombres también trabajan solos o en pequeños grupos. Puesto que no existen manadas en el Kalahari, las partidas de caza gran-

des son poco prácticas. Una partida de caza para grandes animales está formada por entre uno y cuatro hombres (Lee, 1979: 211; L. Marshall, 1976: 132). Cuando se localiza a un animal, lo acecha un solo cazador para reducir al mínimo las posibilidad de alarmarlo (Lee, 1979: 217). Sin embargo, el grupo de tres o cuatro es importante. Cuando se persigue a un animal, su rastro a menudo se vuelve borroso y la partida de caza se dispersa para hallar la pista. Cuando se localiza al animal y un solo cazador empieza a acecharlo, los otros se sitúan en los posibles puntos de escapada para intentar cazarlo por segunda vez. Una vez se ha herido mortalmente a un animal, de tres a seis personas lo descuartizan y se llevan la carne al campamento. Esta actividad precisa de un esfuerzo de trabajo cooperativo, puesto que un solo cazador no puede transportar una gran pieza él mismo y sin ayuda tendría que abandonar carne aprovechable a los carroñeros.

Para los !kung, incluso más que para los shoshón, una organización suprafamiliar es esencial para la supervivencia de la propia familia. Los dos niveles de organización suprafamiliar son el campamento y la red regional entre campamentos y entre familias. A pesar de que estos niveles son muy flexibles e informales, son esenciales para manejar los problemas del riesgo de la subsistencia.

El campamento es el grupo local básico, un grupo de personas no corporativo, organizado bilateralmente, que vive unido durante al menos una parte del año. Un asentamiento tipo campamento normalmente tiene cinco o seis pequeñas cabañas de hierba (de un metro ochenta de ancho) orientadas a un espacio central (fig. 5). Una cabaña acoge a una familia nuclear, y un campamento está formado por distintas familias de parientes cercanos (Yellen, 1976: fig. 4). En el estudio de Lee (1979: 56-57), el tamaño de los campamentos variaba de nueve a treinta personas. Los grupos del campamento, que incorporan y pierden miembros, se desplazan a través del medio para situarse cerca de recursos críticos. A veces, especialmente en invierno, los campamentos se hallan cerca los unos de los otros, y el sonido *staccato* al machacar los huesos del mongongo (llamado habla !gi) va de un campamento a otro. En otros momentos los campamentos se hallan dispersos y separados a través del vasto y despoblado territorio.

Al parecer, el límite superior del tamaño de un campamento se ve impuesto por disputas internas que lo fragmentan y por los costes de subsistencia más altos asociados a los grupos más grandes. (Los grupos más grandes terminan más rápidamente con los recursos en el área inmediata al campamento, lo cual conlleva el aumento de los costes de la caza y la recolección y desplazamientos más frecuentes.) El límite inferior se establece por el deseo de mantener una proporción entre productores y dependientes, de aproximadamente tres a dos (Lee 1979: 67), y por los requerimientos de la caza.

El acto de compartir, que es un valor cultural importante entre los khoisan y que puede verse con claridad en la distribución de carne procedente de la caza de una gran pieza (L. Marshall, 1976), une al campamento económicamente. Según cuenta Marshall, por ejemplo, el cuerpo del animal muerto pertenece al propietario de la primera flecha que hirió a la bes-

tia. Debido a los intercambios recíprocos de flechas entre los cazadores, sin embargo, el propietario de la flecha a menudo no es el cazador que ha tenido éxito (Lee, 1979: 247). La carne de la caza la distribuye el propietario a las relaciones cercanas y a las más distantes dentro del campamento hasta que cada uno de sus miembros tiene una parte.

Compartir de manera generosa la carne ataja dos problemas. Primero, distribuye la comida que posiblemente no habría podido ser aprovechada por una sola familia sin almacenarla; segundo, comparte el riesgo de cazas impredecibles, de manera que todas las familias obtienen una parte, sin tener en cuenta el éxito individual de un cazador. El intercambio de carne elimina lo que de otra manera podrían ser momentos de envidia y fricción intensas, cuando la suerte de un cazador se ve confrontada con el fracaso de los otros. La caza crea la necesidad de un grupo de intercambio mayor que la familia nuclear y socializa a través de la reciprocidad generalizada.

A pesar de que el grupo tiene una importancia económica capital para los !kung, su pertenencia no está definida de una manera rígida. Las personas se pueden afiliar a un campamento a través de ascendencia bilateral o matrimonio, de manera que una familia puede unirse a cualquier otra en distintos campamentos. Las normas del matrimonio son muy flexibles y ayudan a crear una red de relaciones familiares entre campamentos. Las visitas, que implican una obligación recíproca, son tan comunes que el número de personas en un campamento varia de un día al siguiente. Los individuos forman redes amplias de intercambio *(hxaro)* que entrelazan a las familias y dan acceso al campamento y al territorio de la pareja (Wiessner, 1977, 1982). Estas redes regionales, que permiten a una familia y a su campamento desplazarse de manera relativamente libre a través del espacio, también permiten un ajuste rápido a las oportunidades económicas cambiantes a través del territorio !kung y son fundamentales para la adaptación de los !kung a los cambios en la disponibilidad de recursos (Lee, 1976).

Las redes regionales se crean cuando los campamentos se agrupan alrededor de charcas permanentes durante la estación seca. Este es el momento de realizar ceremonias y actividades entre campamentos. La estación seca es un periodo de actividad social y el ritmo de vida cambia totalmente cuando la población se reúne. Lee (1979: 446-447) insiste en que esta concentración de población ofrece fuertes recompensas sociales además de las económicas, de hecho tan fuertes como para no tener en cuenta la posibilidad de que esta reunión pueda no ser óptima de cara a la obtención de recursos a corto plazo. Cuando distintos campamentos se reúnen durante toda la noche para una danza que lleva al trance y para ceremonias de curación, los lazos dentro del campamento y entre campamentos distintos se crean y se refuerzan con actividades como la negociación de matrimonios, la socialización y el intercambio.

La concentración y dispersión dialéctica descrita por Lee representa una ambivalencia humana muy real y básica hacia la vida en grupo. El individuo autosuficiente y su familia disfruta de la independencia y de la habilidad para controlar su propio destino. El grupo ofrece recompensas

sociales y asistencia económica en momentos críticos, pero también limitaciones, frustraciones y conflictos personales. El grupo social reducido del campamento fue probablemente necesario para el individuo desde los tiempos más tempranos del homínido, porque satisface aquello que Goldschmidt (1959) llama «necesidad por el afecto positivo». La tensión entre familia y grupo persiste, pero es secundaria respecto a las manifiestas ventajas económicas y sociales del grupo. Éste finalmente se fragmenta cuando los recursos se hallan ampliamente distribuidos y son predecibles, y solamente se reúne de nuevo cuando los recursos se encuentran localizados y son inciertos.

La movilidad regional de los !kung requiere reducir el énfasis en la territorialidad. Steward (1936: 334-335) describió a los !kung organizados territorialmente en bandas patrilineales, aunque la nueva interpretación que presentó Lee y sus colaboradores subraya el acceso no exclusivo. El «territorio de alcance propio» es simplemente el área que usa de manera más frecuente, un área que no está netamente delimitada, que no es exclusiva y que no se defiende de manera activa (véase la descripción de DeVore y Hall [1965] del área doméstica de un grupo mandril). La territorialidad no se basa en fronteras reconocidas, sino que se centra en un recurso clave, que para los !kung es la charca.

Los !kung reconocen regiones *(n!ore)* de entre doscientos cincuenta y quinientos kilómetros cuadrados, que se asocian con un grupo nuclear con una larga residencia en el área (Lee, 1979: 334):

> Dentro de un *n!ore*, un grupo *kausi* [un campamento] posee claramente la charca y el área inmediatamente circundante, y esta propiedad se pasa de generación en generación siempre que los descendientes continúen viviendo ahí. A pesar de ello, esta área nuclear se ve rodeada por un amplio cinturón de tierra que se comparte con los grupos adyacentes. Si caminando de un *n!ore* a otro, preguntase a menudo a mis compañeros «¿estamos todavía en el *n!ore* X o hemos cruzado al *n!ore* Y?», tendrían bastantes dificultades para determinar en qué n.'ore se hallaban, y dos informantes habrían estado a menudo en desacuerdo.

El acceso a los recursos dentro del *n!ore* no parece restringido a los miembros del campamento asociado y sus visitantes (Lee, 1979: 335-336). Un campamento distinto debe pedir permiso al grupo nuclear para usar los recursos del *n!ore*, especialmente su agua permanente. Este derecho al parecer puede ser rechazado, pero si es concedido, el favor impone una obligación recíproca al campamento visitante. La impresión general, sin embargo, es que el acceso a los recursos se grava sólo mínimamente y que los individuos pueden ganar el acceso a dichos recursos, bien como visitantes, bien como miembros de un campamento peticionista.

Yellen y Harpending (1972) han recalcado la falta de territorialidad entre los !kung, que ven como algo inevitable en un medio inestable, en el que la población debe distribuirse continuamente según los rendimientos de los recursos variables. A pesar de que se reconoce la propiedad del grupo

sobre extensiones de tierra, al igual que la propiedad individual sobre las herramientas, los frutos recolectados y quizá algunos recursos naturales, la baja densidad de población y las mínimas mejoras de capital que caracterizan la existencia de los !kung al parecer no requieren el acceso restringido a la tierra. Además, defender un recurso de tan baja densidad como un pedazo de tierra !kung probablemente costaría más de lo que vale la tierra. Los khoisan no defienden el territorio *per se;* sino que el acceso a los recursos está controlado por acuerdos recíprocos que excluyen a los extraños sin conexiones sociales con el campamento (Cashdan, 1983).

En resumen, el campamento !kung tiene una composición fluida y no una naturaleza corporativa clara. Aunque el intercambio omnipresente de carne entre miembros del campamento puede dar a éste la apariencia de un grupo claramente definido, en muchos otros aspectos no es más que una reunión oportunista de familias independientes.

El campamento, como insinúa esta valoración, no tiene un liderazgo establecido: el liderazgo es mínimo e informal. Lee (1979: 343-344) resume la situación de la siguiente manera:

> En sociedades igualitarias, como la de los !kung, se exponen las actividades de grupo, se hacen planes y se llega a decisiones, todo al parecer sin un foco claro de autoridad o influencia. Un examen más cercano, sin embargo, revela que existen patrones de liderazgo. Cuando se menciona una charca, los !kung suelen referirse al grupo que ahí habita por el nombre de un solo hombre o mujer: por ejemplo, el campamento de Bon!a en Xangwa o el campamento de Kxarun!a en Bate. Estos individuos son a menudo gente mayor, la que ha vivido allí por más tiempo o la que se ha casado dentro del grupo del propietario y que tiene algunas cualidades personales notorias como oradores, litigantes, especialistas en ritual o cazadores. En las discusiones del grupo estas personas pueden atreverse a hablar más que otras, los demás pueden hacerles concesiones y uno tiene la sensación de que sus opiniones tienen un poco más de peso que las opiniones de los otros participantes. Sean las que sean sus capacidades, los líderes !kung no tienen autoridad formal. Sólo pueden persuadir, pero nunca imponer su voluntad a los otros.

Claro que la edad y las capacidades especiales confieren respeto, y la opinión de una persona respetada influye a la hora de tomar una decisión; por ejemplo, la decisión de trasladar el campamento. L. Marshall, (1976: 133) señala que en una partida de caza un cazador reputado actúa como líder informal. Sin embargo, cuando Lee (1979: 348) preguntó a un !kung mayor sobre los líderes locales («caciques»), éste le respondió: «¡Desde luego que tenemos caciques! [...] De hecho, todos lo somos [...] ¡Cada uno de nosotros lo es de sí mismo!» Se respeta a un cazador que tiene éxito repetidamente, pero también puede ser envidiado, y no es raro que deje de cazar durante un tiempo antes que intentar imponer un fuerte liderazgo sobre el grupo. El liderazgo parece que es en gran medida específico de un contexto, como una partida de caza en concreto, y que no se extiende de

manera general a los asuntos del campamento. La mayoría de las decisiones tomadas por el grupo se toman por consenso, son en gran medida informales y se alcanzan a través de una larga discusión que concierne a todos (Silberbauer, 1981).

Los cazadores-recolectores independientes !kung, como los shoshón americanos, viven ahora en un mundo transformado por la invasión y la incorporación de sociedades y economías externas. Para los !kung, la expansión de los ganaderos herero creó oportunidades para el empleo que dieron un acceso mayor a bienes externos como los cuchillos de acero, las cacerolas de cobre, el tabaco y el café, cuentas de vidrio y ropa. Los rebaños en expansión y los pastores también cambiaron el medio al intensificar su uso (al pastar), dificultando cada vez más la caza y la recolección. Los !kung se han sedentarizado para trabajar para los herero y ahora dependen de los alimentos que proceden de los rebaños y del exterior. Lamentablemente, algunas de sus habilidades, como la de seguir un rastro, los ha hecho valiosos para el ejército, y su fama como resultado de la película de éxito *Los dioses deben estar locos* los convirtió en otra atracción turística.

Para ser culturas sin lazos históricos y en extremos opuestos de la tierra, los shoshón y los !kung son notablemente similares. En ambos casos, la aridez y la variabilidad ambiental convirtieron a sus regiones en marginales para la agricultura o la ganadería, y como resultado la caza y la recolección continuaron siendo el modo de subsistencia básico hasta el pasado reciente. En ambos casos, la población es escasa y está muy dispersa, y ambas economías de subsistencia, esencialmente pragmáticas, seleccionan de entre los posibles recursos alimentarios los más adecuados para satisfacer las necesidades del grupo. Las dietas resultantes derivan del monto de calorías de los recursos vegetales. La carne de caza, a pesar de ser muy deseada, tiene una importancia secundaria. (Este menor énfasis en la caza es muy importante; como veremos, puede no ser aplicable a todos los grupos cazadores-recolectores.)

Sin embargo, existen ciertas diferencias entre los shoshón y los !kung, que reflejan contrastes específicos en sus medios naturales. Por ejemplo, las marcadas diferencias estacionales en la región shoshón exigen el uso del almacenaje de alimentos para prevenir la hambruna a final del invierno. En los campamentos de invierno compartir huesos de fruta almacenados es un elemento importante en la cohesión del grupo. Los !kung comparten sus riesgos de manera diferente, a pesar de que uno puede hallar un eco en las batidas ocasionales de liebres o de antílope. La caza contribuye diariamente a la dieta !kung y los acuerdos recíprocos dentro del campamento son ideales para distribuir los rendimientos más arriesgados de la carne, en comparación con los rendimientos más predecibles de las plantas. Los shoshón representan a una sociedad dicotomizada, desmembrada en familias que recolectan los recursos vegetales y que luego se concentran fugazmente para cazar en grupo. Los !kung representan una posición intermedia más estable, con una economía cazadora-recolectora equilibrada y con menos variación en la estructura de su organización.

Las sociedades cazadoras-recolectoras prehistóricas

¿Qué nos cuentan estas cercanas visiones de los shoshón y de los !kung sobre la caza y la recolección de manera general, en especial en época prehistórica, cuando éste fue el modo de vida universal de los humanos? Para repasar la evolución de las sociedades con anterioridad a la agricultura, deberíamos considerar brevemente tres periodos que fueron testigos de grandes cambios para las poblaciones humanas tempranas: el paleolítico inferior y medio, el paleolítico superior y el postpleistoceno. Estos periodos vieron tres «revoluciones» progresivas en la sociedad humana, que al final dieron como resultado un modo cazador-recolector que creemos que fue análogo al de los shoshón y los !kung.

¿Cabe suponer que estas sociedades vivas nos van a ayudar a entender la forma de organización de los grupos humanos en el pasado remoto? Lo que hace a las sociedades modernas potencialmente análogas para formas sociales pretéritas no es su primitivismo inherente, sino la flexibilidad y adaptabilidad de los humanos para organizarse para sobrevivir y prosperar bajo condiciones divergentes. Así, los khoisan o los shoshón, como todos los humanos, no son primitivos sino pragmáticos. Sus vidas sociales proporcionan analogías para formas más tempranas, puesto que las condiciones económicas y demográficas en las que existieron son similares.

Primero, el período más largo fue con mucho el paleolítico inferior y medio (hace 2.000.000 a 35.000 años), el período de los orígenes humanos tanto como especie biológica como usuario de herramientas. Durante el pleistoceno, o edad del hielo, nuestros erectos antepasados homínidos se desarrollaron hasta el moderno *Homo sapiens,* y miembros de esa especie, con una capacidad craneal muy agrandada (ésta quizá aumentó de 650 a 1.450 c.c.) empezaron a recurrir a útiles como forma básica de adaptación. La población creció de forma lenta pero consistente, dando como resultado un incremento en la densidad de población, aunque fue más significativa la expansión desde una distribución inicial restringida a África hasta una distribución muy amplia a través de África, Europa y Asia. Esta expansión sin precedentes fue resultado en parte de un crecimiento de población en las áreas nucleares, y en parte del descubrimiento de entornos sin explotar con la ayuda de nuevas tecnologías. Los inventos tecnológicos fundamentales fueron el fuego y la ropa para sobrevivir durante los duros inviernos europeos y asiáticos, cerca de las masas de hielo de los glaciares, y se emplearon estrategias eficientes para cazar animales grandes. Al principio de este periodo la dieta era al parecer bastante ecléctica, e incluía animales pequeños y grandes, bien rapiñados, bien muertos a bastonazos a corta distancia. Al parecer, hacia el paleolítico medio la caza cobró importancia gracias al desarrollo de una tecnología efectiva: puntas de proyectiles de piedra bien elaborados que debieron ser fijados a palos para la fabricación de lanzas.

Los datos arqueológicos disponibles apuntan a que los primeros homínidos se organizaron en pequeños grupos móviles. En yacimientos como el del barranco de Olduvai (hace 1.750.000 años) y Olorgesailie (hace en-

tre 700.000 y 900.000 años [vuelto a datar con mejores métodos, ver Bye y otros, 1987]), la concentración de útiles de piedra tallada y restos de animales sacrificados sugiere que los primeros humanos pudieron haber vuelto de manera regular a un campamento base donde se compartía la comida (Bye y otros, 1987; Isaac, 1978; Wenke, 1980). Sin embargo, se desató un debate entre los investigadores: ¿estaban ellos mismos extendiendo de manera inapropiada los modelos de los modernos cazadores-recolectores de nivel familiar a un pasado remoto cuando nuestros antepasados se hallaban adaptados de una manera distinta (véase un resumen en Kelly 1995)? La atención se ha centrado en la tafonomía ósea, cómo las condiciones de los huesos de los animales muertos eran el resultado de acciones distintas, entre ellas la depredación de los carnívoros, la caza y despedazamiento por parte de los humanos, la rapiña, las condiciones metereológicas, y otras similares. Muchos de los huesos respondían al patrón esperado para la depredación de los carnívoros, probablemente por parte de los hambrientos felinos de la región, con lo que las teorías primigenias sobre la temprana organización humana cayeron en descrédito. Una interpretación reciente de Blumenschine (1995) concluyó que *a)* la mezcla de tamaños de animales indica una depredación no humana, aunque *b)* las prácticas culturales de descarnamiento que se ven en los huesos muestran que los humanos habían rapiñado los huesos poco después de su muerte y que los habían roto con martillos de piedra para extraer el tuétano. Estos humanos primigenios eran al parecer carroñeros, no cazadores. Sin embargo, aún cabe inferir que estaban organizados en pequeños grupos a fin de ahuyentar a los depredadores y a otros carroñeros de los animales muertos, y transportar los cadáveres con útiles rudimentarios y defenderlos contra carroñeros competidores como las hienas. La primera prueba convincente de la caza se encuentra más tarde dentro del paleolítico inferior, durante el periodo de las hachas de mano acheulenses; ¡un hallazgo reciente de una lanza de madera puede tener 400.000 años! La caza es una prueba de participación organizada en los esfuerzos del grupo que pusieron al alcance nuevas fuentes de alimentos.

Sin duda, los yacimientos del paleolítico medio (hace entre 35.000 y 100.000 años), que incluyen las importantes cuevas de la región de la Dordoña en Francia, fueron campamentos de base repetidamente ocupados por una organización de nivel familiar. Desde el final del paleolítico medio se han agrupado conjuntos de artefactos en «juegos de útiles», asociados a actividades económicas distintas (Binford y Binford, 1966). Por ejemplo, el juego de útiles I tiene doce tipos, que incluyen perforadores, raspadores y cuchillos, que al parecer eran utilizados para trabajar hueso, madera y pieles; el juego de útiles V tiene seis tipos, entre ellos puntas de proyectiles, discos, raederas y cuchillas, que al parecer eran utilizados para cazar y descarnar.

Los yacimientos se diferencian sistemáticamente por los juegos de útiles hallados, sugiriendo a los Binford que algunos yacimientos, que sugieren un amplio espectro de actividades (incluida la manufactura), fueron probablemente campamentos base, y que otros, donde primaba la ob-

tención de comida, fueron lugares de actividades especiales de corta duración. Rollan y Dibble (1990) señalan que el retoque extensivo de los útiles de piedra en ciertos yacimientos del paleolítico medio indican una ocupación invernal bastante prolongada, cuando los humanos vivían del reno. El uso intensivo de la piedra fue entonces necesario para conservar las materias primas disponibles, puesto que los yacimientos de piedra se hallaban lejos y la piedra no estaba disponible en aquella estación. El patrón de asentamiento implícito se adecua al modelo general de agregación-dispersión esbozado en nuestros casos de cazadores-recolectores. La importancia de la protección frente a la depredación en el paleolítico inferior y la importancia de la caza en el paleolítico medio habría precisado de un grupo integrado por reciprocidad generalizada en un campamento.

Se ha trabajado mucho sobre la transición al paleolítico superior que se produjo a finales del pleistoceno, hace entre 35.000 y 12.000 años, especialmente en Europa (Conkey, 1978; Gilman, 1984; Hayden, 1981*b*). Los tremendos cambios de esta época en la economía y en la organización social de los humanos fueron, según parece, impulsados por un crecimiento continuado de la población; la expansión hacia el nuevo mundo se produjo durante este período, y un incremento agudo en el número de yacimientos registrados sostiene de manera sólida la existencia de densidades de población más altas.

A la par con este crecimiento de población tuvo que producirse una intensificación significativa en el uso de los recursos. Las nuevas tecnologías incluyen propulsores (el atlatl, según se dice, incrementa el alcance máximo de un lanzamiento de sesenta metros a mano a ciento cincuenta metros con atlatl), arpones dentados y azagayas de pesca (Wenke, 1980). En muchas economías los alimentos corrientes parece que fueron animales grandes de caza migratorios, como el reno o la vaca salvaje. No está claro el porqué, ya que normalmente la intensificación da como resultado una ampliación de la dieta (Earle, 1980a). Quizá porque la intensificación es muy complicada en la más difícil de las estaciones (el invierno), cuando pocas, o ninguna, de las fuentes adicionales de alimentos se hallan disponibles, la población en algunas zonas resolvió sus problemas a la manera de los shoshón, es decir, no ampliando su dieta sino incrementando la explotación de un recurso rico disponible en otoño que puede ser almacenado para usarlo en invierno. Sea el que fuere su origen, centrarse en un recurso rico y almacenable parece haber tenido un efecto profundo en la sociedad humana.

El patrón de asentamiento del paleolítico superior continuó probablemente incluyendo campamentos base y lugares de actividad especial. El principal cambio fue en el tamaño de los asentamientos en los campamentos base. Asentamientos como el de Solvieux en el sur de Francia pudieron ser bastante grandes (casi tres hectáreas) y probablemente representó un grupo de varios cientos de habitantes (Sackett, 1984). En Dolni Vestonice, un campamento con empalizada en Checoslovaquia, había cinco cabañas. Una gran cabaña de trece metros de largo contenía varios hogares, lo cual sugiere que fue habitada por varias familias nucleares. En ge-

neral, el tamaño de algunos asentamientos en el paleolítico superior implica un grupo local mayor que el que se encuentra comúnmente entre los cazadores-recolectores y más cercano a lo que esperamos de comunidades de aldea como los yanomamo (véase caso 5).

Como veremos en la segunda parte, con la formación de grupos más duraderos de cien personas o más llega una elaboración institucional considerable que incluye el ceremonial y el liderazgo de grupo. En el paleolítico superior, el arte de las cuevas de yacimientos como el de Altamira en España y Lascaux en Francia y las figuras esculpidas, conocidas como «venus», del este de Europa ofrecen una evidencia nada ambigua de actividades ceremoniales. Distintos artefactos del paleolítico superior, como las grandes puntas de lanza solutrenses cuidadosamente talladas y los bastones de hueso con animales gravados, son casi seguro marcadores de prestigio de liderazgo.

¿Es esto posible? ¿Los cazadores pueden organizarse bien más allá del nivel familiar? Como señalamos en los casos de los esquimales y de la costa noroeste de Norteamérica, creemos que los cazadores-recolectores desarrollan niveles mayores de integración en condiciones económicas y políticas particulares. Parece plausible que los grupos locales e incluso los sistemas de gran hombre existieran durante el paleolítico superior. El riesgo de gestión, la caza a gran escala y la defensa territorial fueron tres condiciones potencialmente importantes para este desarrollo.

Normalmente se piensa que la necesidad de una gestión del riesgo en las poblaciones de cazadores-recolectores, como los shoshón y los !kung, lleva a relaciones sociales más allá de la familia nuclear. Puesto que no existe razón para suponer que la naturaleza del riesgo ha cambiado significativamente desde tiempos más antiguos, cabe suponer que los acuerdos de los campamentos y unas redes de intercambio regionales flexibles, que caracterizan los cazadores-recolectores como los khoisan son comparables a los que existieron hace treinta mil años.

Los problemas que provoca la caza de grandes animales migratorios han sido apuntados por S. Binford (1968) y por Wobst (1976) como la causa de la elaboración cultural que se produjo en el paleolítico superior. Para simplificar sus argumentos, las especies migratorias de caza como el reno precisan de muchos más cazadores de los que un solo campamento puede proporcionar, y por lo tanto implica una elaboración ceremonial para integrar grupos normalmente dispersos en campamentos. Como muestra el caso shoshón, el vínculo entre la reunión para la caza y la elaboración ceremonial es suficientemente plausible, aunque su importancia para el paleolítico ha sido cuestionada. Gilman (1984) señala que la dependencia de manadas de animales migratorios en el paleolítico superior varía considerablemente y no determina la elaboración cultural. Por ejemplo, las poblaciones del paleolítico superior en España, que produjeron algunas de las obras de arte más sofisticadas, dependieron del ciervo, que al parecer no migraba y no habría sido cazado en grandes partidas de grupo.

La defensa territorial pudo haber sido crítica para las sociedades del paleolítico superior que dependían de los grandes animales. Gilman (1984)

argumenta de modo convincente que los grupos de estilo local que caracterizan el paleolítico superior pueden verse, no como mecanismos para incluir a un mayor número de personas mediante la caza cooperativa, sino como mecanismos para excluir a gente mediante la defensa de un grupo social delimitado. En esencia, las sociedades del pleistoceno, con sus densidades de población altas (para cazadores), dependieron del acceso exclusivo a localizaciones favorables para la caza. En este contexto las diferencias de estilo que diferenciaban un grupo local de otro en el paleolítico superior podrían representar intentos de limitar la extensión de las obligaciones sociales y, de esta manera, restringir el acceso a los recursos básicos por parte de los grupos vecinos.

Se puede argumentar, de manera más específica, que una sucesión de mejoras tecnológicas y el crecimiento de población centraron la caza en animales altamente productivos, que proporcionaban comida almacenable. Para cazar estas especies de manera eficiente, los cazadores deben controlar sus rutas migratorias, tales como pasos de montaña y abrevaderos en los ríos para los renos (S. Binford, 1968), y los meandros para las pesqueras de los salmones (Jochim, 1984); para especies no migratorias como el ciervo o el mamut, ello significa controlar sus territorios naturales óptimamente productivos. Un uso de recursos animales intensificado tendería a subrayar las diferencias en los costes de caza de un lugar a otro y aumentaría así los beneficios que se obtendrían de la defensa por parte del grupo de las zonas de mejor caza.

El desarrollo de grupos locales en el paleolítico superior nos está avanzando a nuestra historia y metiéndonos en problemas que se describen en los capítulos del 5 al 8. Regresemos, pues, a nuestros cazadores-recolectores de nivel familiar. Durante el período inmediato al postpleistoceno (hace entre 12.000 y 7.000 años), conocido como mesolítico en Europa y como primer período arcaico en el Nuevo Mundo, la dieta de las poblaciones humanas en muchas áreas cambió de manera radical para incluir un gran número de nuevas especies (L. Binford, 1968; Mark Cohen, 1977). Los cambios en el medio ayudaron a hacerlo necesario, aunque su causa principal fue el crecimiento de las poblaciones humanas. En muchos lugares, como las áreas de desierto cultural del oeste de América del norte, la economía de subsistencia incorporó por primera vez recursos vegetales. Este proceso de intensificación, que ha sido llamado «revolución de amplio espectro» (Flannery, 1969), parece que se produjo a nivel mundial (Christenson, 1980; Mark Cohen, 1977). Con la expansión hacia los territorios vírgenes, completa desde hacía tiempo, el crecimiento de población posterior precisaba de la intensificación.

El resultado más común de esta ampliación de la dieta fue la concentración en alimentos vegetales, que crearon una economía de subsistencia en general análoga a la de los shoshón y los !kung. Fue durante este período que la sociedad básica de nivel familiar se dispersó por todo el mundo, y desde esta base se traza el desarrollo evolutivo descrito en este libro. La forma de organización flexible de familia fue un medio pragmático y efectivo para organizar una división del trabajo y una forma de com-

partir entre los cazadores-recolectores. Los grupos pudieron fragmentarse y fundirse para explotar recursos diversos y variables.

Incluso dentro de estos cimientos ampliamente compartidos existió una considerable diversidad. En algunas zonas la caza intensiva continuó junto con una sociedad organizada territorialmente: un ejemplo es el de los cazadores de camélidos y los primeros ganaderos estudiados por Rick (1978, 1984) en la puna del centro andino (véase capítulo 12), cuyos grupos locales eran al parecer sedentarios y se distinguían por puntas de proyectil de piedra. En otras zonas la intensificación se concentró en recursos ricos, que pudieron ser almacenados para mantener a la población durante los periodos de escasez: por ejemplo, en las aldeas preagrícolas natufienses del Levante (Flannery, 1972), donde las poblaciones locales sedentarias recolectaban y almacenaban granos silvestres en abundancia. No obstante, anular esta diversidad constituyó una presión común, que poco a poco dio como resultado un giro hacia la domesticación y produjo cambios fundamentales para la sociedad humana.

Conclusiones

Para entender la evolución general de los cazadores-recolectores debemos considerar tres tendencias evolutivas principales —intensificación, integración y estratificación—, relacionadas con el cambio económico y social.

La intensificación de la actividad en la obtención de alimentos en una zona dada es requerida por una población en aumento o por un medio en deterioro. En el pleistoceno y en el inmediato postpleistoceno, un crecimiento lento de la población diseminó a los humanos por el mundo y de manera gradual aumentó las densidades de población en aquellas zonas capaces de mantener a más gente. Su resultado fue la intensificación en la obtención de alimentos (Mark Cohen, 1977). Primero vino la ocupación gradual de nuevos hábitats con recursos por debajo de lo óptimo, tales como la caza mayor de baja densidad, la caza menor y las plantas, que precisaban de estrategias de obtención más costosas. Luego vino la diversificación de las dietas, a la par que especies cada vez más costosas se iban añadiendo a fin de mantener a una población mayor. Ambas tendencias incrementaron la cantidad de trabajo dedicado a obtener comida. Lógica e históricamente, el paso siguiente fue la domesticación.

La integración, nuestra segunda tendencia, se da sólo en grupos humanos de cierto tamaño y complejidad, aunque el grado de integración de una sociedad no se corresponde de manera simple con el de intensificación de su actividad económica. En ciertas condiciones ambientales la intensificación provoca la integración; en otros no.

Se pueden ver tres niveles de integración social en todas las sociedades cazadoras-recolectoras, aunque su importancia relativa varía de manera significativa con la disponibilidad de recursos, con la forma específica de la intensificación de éstos y con el desarrollo tecnológico. La

familia como unidad de subsistencia básica fue casi universal, a pesar de que su importancia disminuyó temporalmente cuando el campamento adoptó algunas de sus funciones económicas. El *campamento*, de cuatro a seis familias, fue también casi universal. Como hemos visto, sin embargo, su importancia y su grado de institucionalización varió ampliamente, siendo menor entre los recolectores de plantas como los shoshón y mayor entre los cazadores de caza mayor. La intensificación de la caza, al crear una necesidad para la exclusión territorial, puede haber causado que el campamento en algunas zonas se volviera un grupo defensivo básico con una integración ceremonial más fuerte. Al convertirse los campamentos económicamente importantes, los lazos sociales a menudo se fortalecen dentro de los grupos de género, las mujeres se asocian con mujeres y los hombres con hombres. La región, una colectividad de unos diez a veinte campamentos, se organizó para manejar los problemas de seguridad y defensa. Las redes regionales de recolectores de plantas posibilitaron los campamentos y a las familias individuales tener noticia de otras partes en donde hallar comida y obtenerla, cuando escaseaba en su propio territorio. En la caza intensiva, la red regional puede haber proporcionado el sistema de alianzas utilizado en la defensa de los territorios.

La importancia de la territorialidad es innegable, aunque variable. En la discusión original sobre las bandas patrilocales, Steward (1936) y Service (1962) identificaron un grupo territorial del tamaño de un campamento como típico de los cazadores-recolectores. Trabajos más recientes, sin embargo, han tendido a refutar los aspectos corporativos y territoriales de la organización cazadora-recolectora y a mostrar en cambio que una mínima territorialidad permitió una flexibilidad de movimientos en búsqueda de comida, que fue esencial para la supervivencia del cazador-recolector. Sin límites territoriales que restringieran los movimientos regionales, las poblaciones pudieron fácilmente concentrarse en los recursos más favorables —y en ocasiones los únicos— disponibles en cada momento.

La territorialidad en los cazadores-recolectores debió, de esta manera, estar asociada con recursos más estables, como en el caso del valle de Owens de los shoshón. La territorialidad también restringe el acceso a recursos básicos que, o bien se hallan naturalmente circunscritos, como las charcas o los piñones, o bien han sido mejorados a través de medios técnicos, como el regadío local en el valle de Owens o las presas en la costa noroeste de Norteamérica (véase capítulo 8). Allá donde se concentran los recursos, se puede restringir su acceso de manera más fácil. Con la expansión creciente y los esfuerzos cada vez más exitosos para restringir el acceso a los recursos básicos hallamos los orígenes de la guerra.

En relación con la territorialidad y la guerra se produce un cambio significativo en la importancia del ceremonial. En grupos de densidad relativamente baja que no tienen territorialidad el ceremonial se halla íntimamente ligado a los periodos de reunión, como en los momentos en que los !kung se reúnen alrededor de la charca invernal o los shoshón se juntan para una partida de caza. El ceremonial es particular del gran grupo,

más que de las familias que lo componen, y actúa para compensar las tendencias inherentes a la fragmentación del grupo por disputas internas.

Entre los cazadores y recolectores territoriales las ceremonias *ad hoc* pueden desempeñar un papel distinto, tanto para definir un grupo social con sus derechos de acceso como para anular tales divisiones sociales como parte de formaciones de alianzas más amplias. Según Yengoyan (1972), los ritos de iniciación en Australia se distribuían en el tiempo para aprovechar los buenos resultados de recursos silvestres impredecibles. Cuando se obtenía un buen rendimiento, el grupo del territorio local invitaba a los grupos vecinos para reunirse en su ceremonia de iniciación y al mismo tiempo para unirse a la recolección del recurso pródigo. De manera similar, entre los territoriales *pomo* del norte de California, los extraordinarios buenos resultados en semillas o pescado eran el motivo de una gran ceremonia (Vayda, 1967). Los vecinos del grupo que la costeaba adquirían las semillas o el pescado a cambio del dinero de concha, que a su debido tiempo era intercambiado por comida durante los periodos de escasez. Algunos de estos mecanismos para compensar las diferencias regionales en la disponibilidad de alimentos silvestres aparecen como esenciales. En algunos casos, como el de los pescadores de la costa noroeste de Norteamérica (capítulo 8), estos mecanismos son un signo de una economía política en desarrollo.

No se ve estratificación en los dos casos analizados en este capítulo. En general, los cazadores-recolectores se caracterizan por una diferenciación social mínima y un fuerte sentimiento de igualdad y voluntad de compartir. Su objetivo es la subsistencia de cada cual y de todos, no la ventaja económica diferencial de uno u otros. La estratificación depende del acceso diferencial a los recursos, que a su vez se basa en una fuerte noción de la posesión de la tierra, perceptible entre los !kung y los shoshón. En otras partes, sin embargo, ciertas condiciones económicas y sociales ligadas a la intensificación han producido sociedades cazadoras-recolectoras con acceso diferencial a los recursos y, por ello, con estratificación. Como hemos visto, algunas culturas del paleolítico superior pueden escapar a esta descripción. Y como veremos en el capítulo 8, las élites sociales son una característica prominente de las sociedades cazadoras-recolectoras, de tipo territorial y de alta densidad de los pescadores de la costa noroeste de Norteamérica.

CAPÍTULO 4

FAMILIAS CON DOMESTICACIÓN

Hemos sostenido que la familia es una unidad natural de la organización social y económica humana, enraizada en capacidades biológicas y tendencias que evolucionaron a lo largo de millones de años cuando los homínidos vivían de la caza y la recolección. Nuestros prototipos para la economía de nivel familiar eran los shoshón y los !kung, grupos cazadores-recolectores clásicos. En este capítulo vamos a generalizar nuestra tesis para mostrar que la producción de alimentos, a partir de la domesticación como tal, no implica necesariamente un sistema social y económico más complejo. En los dos casos que examinamos, los machiguenga y los nganasan, la tecnología de la producción alimentaria domesticada se halla disponible y contribuye de manera significativa a la economía, a pesar de que la familia sigue siendo la unidad dominante de integración económica.

Está claro que ahora encontramos asentamientos de alguna manera más estables, que llamaremos aldeas. Sin embargo, éstas meramente reflejan la existencia de recursos tan estables como son los huertos entre los machiguenga y los caladeros de pesca invernal entre los nganasan, y no señalan la emergencia de una integración significativamente más compleja de la economía. Aparte de la formación de aldeas, encontramos poca cosa más para distinguir nuestros casos presentes de aquellos del capítulo anterior: la familia continúa siendo oportunista, agregándose y dispersándose al dictado de la disponibilidad de recursos, maximizando la flexibilidad y minimizando los límites estructurales como la territorialidad y el liderazgo.

A pesar de que en estos grupos se conoce la violencia entre personas y el homicidio, la rapiña organizada y la guerra son raras, excepto por parte de grupos vecinos más altamente organizados y más poderosos. Los grupos multifamiliares cooperan en la producción o reparto de alimentos solamente en ocasiones particulares, y la autonomía de la unidad doméstica se ve repetidamente afirmada en las disoluciones estacionales o permanentes de las aldeas en las familias que las constituyen.

En los dos casos la domesticación sirve como suplemento dietético a los alimentos silvestres, que siguen siendo muy importantes. Los machiguenga del Amazonas peruano, que viven en familias semisedentarias y en

asentamientos tipo aldea, producen la mayor parte de su comida, pero también aprecian una diversidad de alimentos silvestres. A pesar de que cuentan con abundantes tierras sin utilizar, que son apropiadas para la agricultura, prefieren separarse en unidades familiares para tener un acceso fácil a los alimentos silvestres. Los nganasan, cazadores de renos en la tundra de Siberia, mantienen rebaños pequeños de renos domesticados no como recurso alimenticio, sino para el transporte y para su uso en la caza. Emplean la tecnología de la domesticación pero siguen siendo esencialmente cazadores-recolectores.

¿Por qué estos grupos no se aprovecharon de su tecnología de domesticación para completar la esperada transición evolutiva hacia sociedades más densamente pobladas e internamente diferenciadas? Como discutiremos en el capítulo 5, esto plantea la cuestión al revés. Después de todo, como hemos visto, en las circunstancias adecuadas, el asentamiento en grupos pequeños y dispersos ofrece soluciones, eficientes en cuanto al coste, a problemas económicos básicos. La cuestión más interesante es la de ¿qué lleva a la gente a renunciar a su autonomía familiar en pro de asentamientos mayores, más concentrados, en los que la obtención de comida es menos eficiente y las tensiones sociales son mayores?

Las pruebas arqueológicas son claras en cuanto a que la agricultura por sí misma no es responsable de cambios revolucionarios en la organización social. Hasta ahora, como muestra el registro arqueológico, la vida sedentaria de poblado se dio por primer vez en sociedades que dependían de la caza y la recolección: los pescadores de la costa noroeste de Norteamérica (caso 9) ilustran etnográficamente esta posibilidad. En este capítulo argumentaremos que la organización de nivel familiar que caracterizó la mayor parte de las sociedades cazadoras-recolectoras después del final del pleistoceno persistieron, al menos en algunas instancias, hasta bien entrados los inicios de la agricultura.

Tanto en Oriente Medio como en Mesoamérica, la agricultura y el pastoreo aparecen, no como revoluciones económicas, que permitieron un estilo de vida sedentario, sino como transiciones largas y graduales que no se hallan directamente vinculadas a los poblados. En efecto, en el Oriente Medio, los pueblos sedentarios son anteriores a los inicios de la agricultura; los habitantes almacenaban cereales silvestres para comerlos durante los periodos de escasez (Flannery, 1969). El pueblo de Ain Mallaha, situado hace entre diez y once mil años en lo que es ahora Israel, contaba con unas cincuenta casas circulares, semisubterráneas, que sugieren la clase de pueblo horticultor descrito en los capítulos 6 y 7. La primera prueba de domesticación de plantas y animales, sin embargo, se encuentra solamente al final de este período, hace unos diez mil años. En el poblado arqueológicamente importante de Ali Kosh, en el sudoeste de Irán, Flannery (1969) documentó una adopción lenta en la dieta de las especies domesticadas. Después del primer uso de los cereales (trigo y cebada) y animales domesticados (cabras y ovejas), la caza y la recolección continuaron proporcionando la mayor parte de la dieta durante más de un milenio. En Oriente Medio, como por todas partes, la economía de subsistencia de-

TABLA 3. *Tendencias de desarrollo en el valle de Tehuacán*

Fase	*Población*	*Porcentaje de especies domesticadas*	*Asentamiento mayor*
Ajuereado tardío (?-7400 a.C.)	25	0	campamento
El Riego (7400-5800 a.C.)	50	4	campamento base
Coxcatlán (5800-4150 a.C.)	150	14	campamento base
Abejas (4150-2850 a.C.)	300	22	aldea?
Purrón y Ajalpán (2850-1000 a.C.)	datos insuficientes		aldea
Santa María (1000-150 a.C.)	4.000	58	poblado

Fuente: Christenson (1980).

rivó hacia las especies domesticadas durante varios miles de años al mismo tiempo que las poblaciones humanas iban creciendo gradualmente.

La secuencia de larga duración mejor documentada de una población en crecimiento, una economía de subsistencia cambiante y una organización social también cambiante proviene de la investigación fundamental de MacNeish en el valle de Tehuacán de México (Byers, 1967; Christenson, 1980; MacNeish, 1964, 1970). La tabla 3 presenta los datos básicos que muestran la relación entre estas tres variables clave. Tal y como interpretamos esta secuencia, el desarrollo a largo plazo fue impulsado por un crecimiento de la población humana y una intensificación de la economía de subsistencia. Inicialmente se produjo un giro de una economía cazadora y recolectora mixta en el Ajuereado Tardío y El Riego hacia una economía de amplio espectro, que confiaba a las plantas un 65 % de la dieta, durante el periodo Coxcatlán. Los productos alimentarios domesticados (maíz, frijoles, cucurbitáceas, etc.) se empezaron a recoger en El Riego y gradualmente proporcionaron un porcentaje cada vez más alto en la dieta.

Junto al crecimiento de la población y a la intensificación de la subsistencia se produjo un cambio lento en el patrón de asentamiento. Los cazadores-recolectores de los periodos de El Riego y de Coxcatlán se organizaban a un nivel familiar, como los shoshón o los !kung, con un patrón característico de campamentos base y campamentos de corta duración más pequeños. Probablemente, durante el periodo de Abejas, los campamentos base habían crecido de tamaño hasta quizá cincuenta personas y se volvieron más sedentarios, anunciando una transición hacia las aldeas. Sin embargo, no se encuentran poblados verdaderamente sedentarios hasta el periodo de Santa María, unos cinco mil años después del primer uso de las plantas domesticadas.

En resumen, arqueológicamente no se observa una revolución tecnológica, sino un lento aumento en el cultivo y la ganadería en una sociedad de nivel familiar, muy parecida a la que ahora describiremos para los machiguenga y los nganasan. La evolución más allá del nivel familiar hacia formas más complejas no se puede explicar por la domesticación como tal.

Caso 3. Los machiguenga del Amazonas peruano

Los machiguenga son horticultores tropicales que viven con densidades de población considerablemente más altas que las de los !kung y los shoshón, pero cuya organización social y económica es muy similar a la de estos cazadores-recolectores. Como los cazadores-recolectores clásicos, los machiguenga son pragmáticos en su búsqueda de comida, reuniéndose y dispersándose con frecuencia al dictado de la situación. Aunque sus grupos multifamiliares son más permanentes que los campamentos San, los machiguenga evitan los grupos integrados del nivel de poblado y valoran claramente la autonomía económica de la unidad doméstica.

El medio y la tecnología machiguenga parece que tendría que hacer posible una vida decente para una población mayor de la que hoy existe. Desde el aire, la primera impresión es la de una selva natural sin fin y vacía. Pequeños huertos ocasionales y claros en los que se ven entre una y cinco casas salpican el paisaje (fig. 6). En el estudio de los grupos cazadores-recolectores, en el capítulo 3, hallábamos factores limitadores —el agua para los !kung, el agua y los alimentos de invierno para los shoshón— que mantenían densidades de población bajas. Para los machiguenga, sin embargo, ninguna escasez obvia limita el crecimiento de población. La producción de alimentos es amplia a fin de satisfacer las necesidades básicas y es lo bastante segura para protegerse de la hambruna bajo la mayor parte de condiciones ambientales.

Esto plantea un problema importante a nivel teórico, sobre si los machiguenga (y muchas otras poblaciones indígenas de la selva tropical) viven por debajo de la capacidad de sostén. Sin duda es posible que su número fuera mayor en el pasado, antes de que el contacto con los euroamericanos los expusieran al tándem destructivo de enfermedad y explotación. Sin embargo, vamos a ver que, incluso si su medio natural pudiera teóricamente sostener una población mayor, los machiguenga lo viven como un medio natural que favorece las adaptaciones competitivas por encima de las cooperativas. A diferencia de los yanomamo (caso 5), los alimentos corrientes no son suficientemente densos y concentrados como para que merezca la pena luchar por ellos. A fin de mantener su estándar cultural de vida, deben dispersarse y trasladarse con frecuencia para mantener los costes de subsistencia bajos y asegurarse el acceso a un amplio conjunto de alimentos y materias. Todos los aspectos de su adaptación refuerzan su economía de nivel familiar. Esto significa que no sólo los ma-

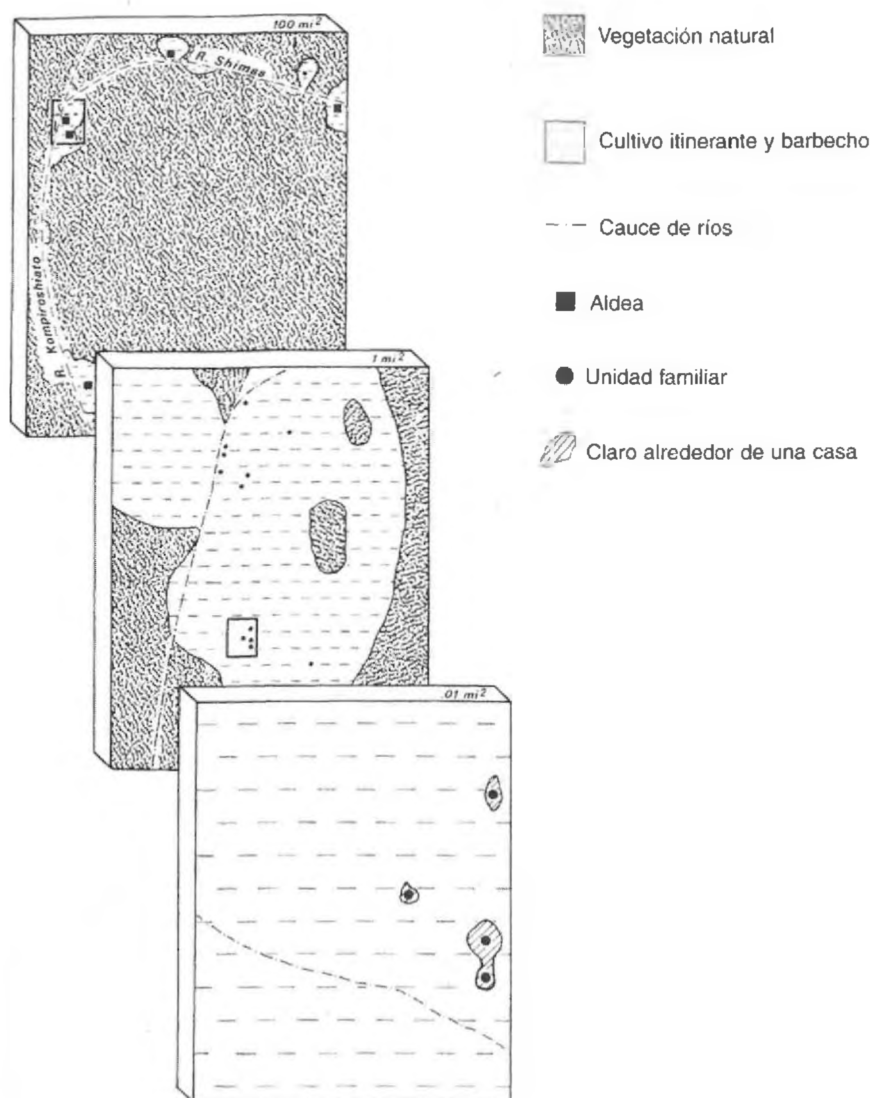


FIG. 6. *Patrón de asentamiento de los machiguenga. La población se asienta en casas individuales o en pequeñas aldeas, que se mueven cada pocos años cuando los recursos del lugar local escasean. Los pequeños huertos, tanto los que se hallan en producción como los abandonados, están cerca de los asentamientos, formando islas en un mar de selva tropical.*

chiguenga tienen poca motivación para formar comunidades mayores, sino que, además, a los extraños —desde los incas a los peruanos modernos— les ha resultado difícil o imposible controlarlos políticamente o incorporarlos dentro del sistema estatal que los rodea.

EL MEDIO Y LA ECONOMÍA

Los machiguenga (A. Johnson, 1983, 2000; O. Johnson, 1978) residen en la franja occidental de la selva amazónica, a lo largo de las laderas de la cordillera de los Andes, en el sudeste de Perú. El gran altiplano andino sostenía sociedades políticamente complejas basadas en una agricultura intensiva, mucho antes de la conquista europea del Nuevo Mundo. En la época de los incas (hacia 1400 d.C), un imperio había conseguido integrar una superficie que se extiende más de tres mil kilómetros de norte a sur a lo largo de la cordillera andina con centro administrativo en Cuzco (capítulo 12). Aun así, a los incas, a pesar de sus numerosas incursiones en la selva tropical, les resultó difícil dominar políticamente más de unos pocos kilómetros al este de los Andes, una región de selva de escarpadas montañas a una altitud que oscila entre los trescientos y los dos mil metros sobre el nivel del mar. La montaña se hallaba habitada por horticultores intensivos como los machiguenga, que vivían en aldeas pequeñas y dispersas. Por más feroces que fueran estas gentes, nunca habrían podido resistir a los ejércitos incas en una confrontación directa; a pesar de ello, los incas los temían y los llamaban *antis,* «salvajes».

En el entorno de los machiguenga no hace falta asociarse para objetivos defensivos o para la caza. Los asentamientos machiguenga fluctúan entre las casas individuales, aisladas de las otras por extensiones de selva virgen, y aldeas de tres a cinco familias emparentadas que cooperan (fig. 6). La elección y la duración de los asentamientos está determinada en primera instancia por la escasez o la abundancia de los recursos básicos del lugar.

Las familias machiguenga son semisedentarias que habitan casas robustas construidas para durar entre tres y cinco años, que es lo que normalmente residen en una localización dada. De hecho, una casa vieja en un lugar abandonado puede dejarse en pie para servir como guarida de caza o como albergue temporal cuando las familias visitan los antiguos huertos, donde todavía es posible recolectar cosechas y donde se pueden cazar pequeñas manadas de pecaríes y otras piezas, atraídas por la disponibilidad de cosechas descuidadas de raíces.

Durante ciertas épocas del año, cuando los alimentos silvestres son abundantes, los machiguenga abandonan sus casas para vivir en cabañas temporales situadas a orillas de los ríos o en huertos distantes. La gente valora estas épocas como oportunidades para alejarse de sus aldeas, donde los costes sociales de compartir y cooperar son altos y donde los alimentos silvestres han sido agotados a nivel local. La densidad de población es de 0,3 personas por kilómetro cuadrado, alta para las sociedades de nivel familiar, pero lo bastante baja para que los recursos totales permitan mantener una existencia saludable. A pesar de que la selva de los machiguenga nos parece deshabitada, ellos a menudo la encuentran llena de gente. Por qué ocurre esto es una cuestión sobre la que volveremos en breve.

Casi dos tercios del tiempo que los machiguenga invierten en la producción alimentaria se dedica a sus altamente productivos huertos; el otro tercio se ocupa en procurarse alimentos salvajes, especialmente animales

de caza, pescado e insectos. A pesar de que los alimentos silvestres constituyen sólo un 10 % de lo que consumen, lo consideran esencial para su dieta. Según los recuerdos personales en época tan reciente como el año 1965 los alimentos silvestres constituían un porcentaje mucho mayor de la dieta. Los crecientes contactos con el exterior dan cuenta del cambio, en parte porque hicieron que las herramientas de acero para los trabajos agrícolas fueran fáciles de obtener, en parte porque incrementaron la densidad de población y de esta manera redujeron la disponibilidad de alimentos silvestres. Más tarde examinaremos algunas de las implicaciones de estos cambios recientes. De momento apuntamos que los alimentos de los huertos proporcionan el grueso de la energía en la dieta y que también constituyen la principal base de la reserva alimentaria de los machiguenga, que se acumula produciendo más cosechas de raíces y almacenándolas en el subsuelo hasta que se necesitan.

En vista de la capacidad de los machiguenga para producir un gran excedente de féculas por encima de las necesidades de la subsistencia resulta chocante que sus densidades de población permanezcan bajas y que persista la organización de nivel familiar. Observadores tempranos lanzaron la hipótesis de que el «potencial limitado» de los suelos tropicales actúa como freno al crecimiento de la población en el «desierto verde» de la selva tropical, de igual modo que la sequía o el frío extremos limitan la población entre los grupos cazadores-recolectores (Meggers, 1954). Los suelos tropicales son a menudo más frágiles que los de las zonas templadas. La vegetación exuberante de la selva tropical reposa en un equilibrio delicado de nutrientes que circulan rápidamente desde la selva al suelo y de nuevo a la selva. Una lluvia constante de detritus —hojas, ramas, frutos, heces de animales, etc.— cae al suelo, donde rápidamente los insectos y las bacterias, que trabajan en el humus cálido y húmedo, los descomponen en nutrientes. Los poco profundos sistemas de raíces de la selva recogen estos nutrientes, que se utilizan con celeridad para sostener el nuevo crecimiento. Sin la protección vegetal, el sol y la lluvia castigan el suelo sin impedimentos, destruyendo la ligera estructura de la delgada capa superficial. Los nutrientes se filtran muy por debajo del alcance de las nuevas raíces, dejando ocasionalmente atrás lateritas (óxidos de hierro y aluminio) que pueden solidificarse en capas duras en las que nada puede crecer. Con mayor frecuencia, la erosión o el agotamiento de los nutrientes del suelo por cultivo continuo disminuye la fertilidad y en casos extremos lo destruye.

Los observadores no coinciden en cuanto a la magnitud de la pobreza de los suelos tropicales. Algunas tierras amazónicas han sido cultivadas de manera continua durante generaciones sin pérdida evidente de fertilidad, mientras que otras han sido destruidas para siempre por un cultivo intenso. Normalmente, los suelos situados cerca de los grandes ríos se reponen anualmente gracias a los aluviones depositados en la plataforma inundada y pueden soportar la intensificación mejor que los suelos de tierra adentro (interfluviales) (Moran, 1993). En otros casos, sin embargo, todavía no entendemos por qué ocurren estas diferencias de fertilidad y sostenibilidad (véase Moran, 1979: 248-290; Sánchez, 1976).

Si los suelos tropicales son de hecho pobres, la agricultura de tala y quema o itinerante puede resultar perfectamente apropiada para la selva amazónica. Esta agricultura, tal y como se practica entre los machiguenga, precisa cortar y limpiar pequeños huertos en la selva. Después de uno o dos años de labranza se permite al campo volver a su vegetación natural al tiempo que se limpian nuevos espacios. Los periodos de barbecho, durante los cuales los campos no se cultivan, son esenciales para recuperar la fertilidad del suelo. Este tipo de agricultura se consideró en otro tiempo una tecnología atrasada e ineficaz. Los observadores, familiarizados con las fincas cuidadas y aradas de la agricultura intensiva en las zonas templadas, quedaban consternados ante la visión de campos llenos de troncos a medio quemar y la mezcolanza de varios cultivos aparentemente sin orden ni concierto. Los largos barbechos se veían como una práctica derrochadora, ya que mantiene demasiado terreno al margen de la producción, y se daba por sentado que los rendimientos de estos huertos eran bajos. Sin embargo, nuestro conocimiento creciente de la vulnerabilidad a la degradación de muchos suelos tropicales ha facilitado una visión más comprensiva de la agricultura de tala y quema. Lo que preocupa a la mayor parte de los actuales críticos del sistema (p. ej., C. Webster y Wilson, 1966: 87) es el acortamiento del período de barbecho (para poner más campos en producción) en zonas donde la población está creciendo. Se quejan de que esta práctica inhibe la regeneración de los suelos que sólo procura un barbecho más largo.

En un cultivo de tala y quema común —frecuente en sistemas horticultores menos intensivos, donde los alimentos silvestres juegan todavía un parte importante en la dieta— se plantan distintas especies comestibles en el mismo espacio. Como señala Geertz, los huertos que cultivan plantas de distinto tipo mezcladas «imitan» la selva tropical y dan un paso hacia la protección de la integridad de los suelos. Los cultivos que se aferran al suelo, como los distintos tipos de calabazas, se extienden por la parte inferior; por encima de éstos, un entramado de productos tales como el maíz, la mandioca y la batata llenan la zona intermedia, y por encima de ellos, cultivos de árboles como la banana, el anacardo y la guayaba forman una bóveda.

La diversidad de cultivo aporta también cierta protección contra las plagas y las enfermedades, que son más devastadoras cuando golpean a un campo plantado exclusivamente con una sola especie. Los machiguenga, por ejemplo, no solamente plantan de seis a diez cultivos distintos en el mismo campo, sino que también plantan distintas variedades de cada uno, ya que, como dicen ellos, «nos gustan las diferencias».[1] Los machiguenga mencionan quince variedades de su alimento básico, la mandioca, y diez variedades de maíz, su segundo cultivo más importante. Tendría que darse una combinación de azares altamente improbable para que todas y cada una de estas variedades dejaran de producir.

1. Los machiguenga reconocen al menos ochenta especies distintas de plantas cultivadas, aunque la mayor parte de ellas se cultivan en pequeñas cantidades en los huertos de las casas y sirven de condimentos, medicinas, materiales de construcción, etc. En estos huertos también se experimenta con nuevos cultivos.

Según Beckerman, las ventajas de los campos entremezclados, para campesinos a nivel de subsistencia, son generalmente éstos:

1. Pérdidas más bajas debido a plagas y enfermedades de las plantas.
2. Mayor protección frente a la erosión.
3. Menor riesgo de fracaso total del cultivo, atribuible en parte a los puntos 1 y 2, pero también a un reparto del riesgo entre varios cultivos que muy difícilmente fallarán todos al mismo tiempo.
4. Un uso más eficiente de la luz, la humedad y los nutrientes.
5. La producción en un solo huerto de muchos de los productos que necesita una casa autosuficiente.
6. El reparto del trabajo de manera más uniforme a través del año.
7. Menores problemas de almacenamiento.

No obstante, se hallan campos de monocultivo de productos tales como la mandioca o la banana en regiones tropicales bajo ciertas condiciones. Beckerman (1983) explica esta práctica como una forma de intensificación, que refleja una dependencia mayor de la comunidad hacia la horticultura para conseguir alimentos. Sin embargo, incluso en estos casos, muchas de las ventajas de la mezcla de cultivos se conservan al plantar distintas variedades del cultivo principal.

No es cierto que los huertos de agricultura de tala y quema sean relativamente poco productivos. Normalmente devuelven de cien a doscientas veces los granos plantados, frente a, por ejemplo, rendimientos de menos del 100:1 de los que se dan cuenta en las cosechas anuales con arado en Mesoamérica y de menos de 10:1 en el cultivo europeo de cereales antes de la era moderna. Los rendimientos del trabajo son también altos: veinte calorías por cada caloría de trabajo invertida, lo que permite la producción de un excedente considerable por encima de las necesidades ordinarias de subsistencia. Con menos de cuatro horas de trabajo combinado por día, los miembros de una familia machiguenga producen más del doble de energía en alimentos que la que necesitan para mantenerse a sí mismos.

Incluso los largos barbechos son eficientes. Boserup (1965) demostró que la duración de un barbecho es una característica fundamental de un sistema agrícola y que se relaciona estrechamente con la presión de la población sobre los recursos. En sistemas que tienen un período de barbecho significativo, distingue tres tipos: barbecho de bosque, en el que uno o dos años de cultivo van seguidos de un largo periodo de barbecho que permite la regeneración; barbecho de arbusto, en el que varios años de cultivo son seguidos por menos de diez años de barbecho, de manera que sólo arbustos y no verdaderos bosques, vuelven a crecer, y barbecho corto, en el que unos pocos años de cultivo van seguidos de un número igual de años de barbecho, y después más cultivo, de manera que ni siquiera los matojos se regeneran. Según Boserup, un período de barbecho más corto precisa de más trabajo para la misma producción de la tierra, es decir, una pérdida de eficiencia en el trabajo.

Dos líneas argumentales sostienen esta teoría. La primera es la de que los barbechos más cortos reducen la fertilidad del suelo. El crecimiento del bosque restaura la estructura superficial y los nutrientes del suelo perdidos durante el cultivo. No se sabe con exactitud cuánto tiempo lleva al ecosistema regenerarse por completo después de un cultivo. Los constituyentes del suelo se recuperan de manera sustancial en diez años, pero una restauración completa del complejo forestal puede tardar entre veinticinco y cincuenta años.

Boserup no demostró de manera concluyente que los barbechos más cortos bajan la fertilidad del suelo, pero los datos de los machiguenga tienden a corroborarlo. En la tabla 4 vemos que la fertilidad de los suelos machiguenga, medidos por la materia orgánica y el nitrógeno, disminuye de manera constante con el número de años en cultivo. El bosque primario y los huertos de primer año tienen una fertilidad virtualmente idéntica; sin embargo, ésta desciende de manera drástica después del segundo año de cultivo. (Por cierto, éste es el momento en el que probablemente los machiguengas empiecen a abandonar sus huertos.) Los dos huertos que constan en la lista como barbechos han sido abandonados solamente durante dos años y no se perciben señales de que su fertilidad se haya restaurado de manera significativa.

Los datos de la tabla 4 apoyan la tesis de que los suelos tropicales pierden rápidamente fertilidad con un cultivo continuo y que precisan de barbechos largos para restaurar la fertilidad. Otros constituyentes pueden ser igualmente importantes: por ejemplo, la acidez del suelo, que aumenta tremendamente con la antigüedad de los huertos (Baksh, 1984). Al margen de la química, está claro que los barbechos más cortos no van a restaurar completamente la fertilidad y esto significa que los rendimientos serán más bajos. Puesto que la inversión de trabajo no disminuye, resultados más bajos suponen un rendimiento inferior del trabajo, o una pérdida en su eficiencia, como sostuvo Boserup.

La segunda tesis en contra de los barbechos más cortos está relacionada con los costes crecientes de escardar. Las hierbas excesivas son la principal razón que los machiguenga dan para abandonar sus campos. En un huerto nuevo las hierbas suponen un problema, apero sólo es pre-

TABLA 4. *Constituyentes del suelo machiguenga según la antigüedad de los huertos*

Antigüedad de los huertos	*Número de observaciones*	*Porcentaje de materia orgánica*	*Porcentaje de nitrógeno*
Bosque primario	4	6,8 %	0,32 %
Primer año	12	6,7 %	0,32 %
Segundo año	2	6,2 %	0,30 %
Tercer año	3	4,6 %	0,21 %
Cuarto año	4	3,6 %	0,16 %
Barbecho (2 años)	2	3,2 %	0,14 %

ciso escardar cada seis semanas aproximadamente; además, se hace rápidamente, ya que las hierbas jóvenes son delicadas y fáciles de arrancar a mano. Pero con el tiempo, las hierbas se enraizan hasta que arrancarlas con la mano resulta imposible y se necesita usar machetes. Al final, las malas hierbas, las ortigas y otras especies empiezan a predominar y el horticultor se ve obligado a rendirse. Con el barbecho, que permite volver al complejo original de plantas, las malas hierbas disminuyen hasta su pequeña proporción original respecto al conjunto.

En este caso, los datos aportados por Boserup tampoco son concluyentes, aunque Bergman (1974: 191) señala que a los indios shipibo de la *montaña* peruana solamente les hace falta invertir 260 horas de trabajo por hectárea en los huertos de maíz, plantados en tierra virgen, mientras que precisan más de 480 horas por hectárea en tierras limpiadas después de barbechos cortos. Atribuye la diferencia casi por completo a la necesidad extra de escardar en los campos de barbecho corto.

El razonamiento de Boserup y las pruebas que acabamos de presentar sostienen la aseveración de Meggers de que existen límites al potencial de las selvas tropicales para la intensificación agrícola. También apoyan esta idea los fracasos espectaculares de la moderna tecnología agrícola en empresas amazónicas como las plantaciones de caucho de la Ford Motor Company en Fordlandia (Wagley, 1976: 89-90) y la fábrica de pulpa de papel de Daniel Ludwig en Jari (*Veja,* 1982). Otros fracasos de subsistencia se documentan en la prehistoria en entornos de selva tropical en las islas del Pacífico (capítulo 9).

La situación, sin embargo, es más complicada. En un influyente estudio, Carneiro (1960) demostró que los indios kuikuro del alto Xingu de Brasil tenían suficiente tierra para sostener diez veces a sus poblaciones sin renunciar al lujo de periodos de barbecho de veinticinco años. Los machiguenga también tienen una aparente abundancia de tierra cultivable. De aquí que la insuficiencia de tierra no pueda ser el único factor limitador en la ecología humana de la selva tropical.

Es, sin duda, *un* factor limitador, puesto que los machiguenga evalúan cuidadosamente los potenciales emplazamientos de sus huertos y denigran la mayor parte de las tierras. Buscan suelos suaves, sin rocas, fértiles, bien drenados, no demasiado empinados y a poca distancia de sus aldeas. Se hallan constantemente atentos a la tierra buena y una familia puede reclamar un terreno atractivo con más de un año de antelación a su preparación. Una buena tierra produce más y precisa de menos trabajo que una tierra inferior, manteniendo así los costes totales de trabajo bajos. Puesto que una densidad mayor de población disminuye la disponibilidad de la tierra más deseada, incrementa (y es algo que se percibe) los costes de producción.

Por último, incluso las selvas tropicales se hallan sujetas de manera impredecible a años excesivamente secos o húmedos que pueden reducir la productividad del huerto de manera contundente. Las plagas de las cosechas y las bajas de miembros de la familia como resultado de accidente o enfermedad también pueden interferir en la productividad normal de un

campo. Así pues, los grandes excedentes de alimentos que los machiguenga producen en años normales tienen una importante función de reserva y no se pueden tomar simplemente como una prueba de que su tierra abundante podrían sostener una población mucho más grande.

Dada la importancia fundamental que para cada sociedad tiene producir suficiente energía en forma de alimentos, es comprensible que los ecologistas culturales como Meggers pensaran primero en el potencial agrícola como el factor que limita el crecimiento de población entre los horticultores extensivos. Aunque desde luego hay en juego algo más que calorías. Especialmente en las regiones tropicales, las cosechas de los productos más comunes (mandioca, bananas, boniatos, etc.) son altos en calorías pero bajos en otros nutrientes esenciales. En regiones densamente pobladas, una dependencia desmesurada en cosechas como éstas puede tener como resultado deficiencias nutritivas crónicas (Jones 1959). Puesto que las proteínas ocupan el segundo puesto después de las calorías en importancia nutricional, la siguiente parada en la búsqueda de factores limitadores fue la proteína. Gross (1975) señaló que, a causa de la escasez de alimentos con proteína en el Amazonas, los horticultores necesitan allí de territorios grandes en los cuales cazar, pescar y recolectar larvas y nueces ricas en proteínas.

Esta explicación tampoco tardó en suscitar problemas (Beckerman, 1979, 1980), el principal de los cuales es demostrar que las proteínas sean escasas en la dieta amazónica. Cuidadosos estudios recientes en las comunidades nativas amazónicas muestran que la gente obtiene el doble de la cantidad de proteínas recomendada por los dietistas para una buena salud (Berlín y Markell, 1977), y los machiguenga no son excepción. En efecto, los machiguenga normalmente exceden los niveles recomendados de consumo de prácticamente todos los nutrientes esenciales (Johnson y Behrens, 1982).

A pesar de ello, no hay que descartar simplemente la explicación sobre las proteínas. Los machiguenga no se consideran a sí mismos ricos en alimentos con proteínas. Atesoran nueces, semillas, insectos, pescado y animales de caza que obtienen de sus bosques y ríos, y voluntariamente gastan mucha más energía de trabajo para procurarse tales alimentos que para producir el peso equivalente de alimentos de huerta (A. Johnson, 1980). Los alimentos silvestres son fuentes de proteína de alta calidad y también de varios nutrientes añadidos a la proteína, como vitaminas y ácidos grasos.

La horticultura proporciona algo de proteína vegetal, pero las cosechas de raíces tropicales son notoriamente pobres en fuentes proteínicas. Por ejemplo, a pesar de que a los machiguenga les cuesta diez veces más esfuerzo producir un kilogramo de pescado que producir un kilogramo de productos de huerta, el pescado tiene unas diez veces más proteína por kilo y de esta manera los costes de las proteínas en cada caso son similares. Así, los horticultores extensivos como los machiguenga compensan las deficiencias de sus productos de huerta por medio de la caza y la recolección de alimentos silvestres, y su bienestar nutritivo depende de mantener asentamientos pequeños y dispersos y la densidad de población

baja necesarios para acceder a una adecuada obtención de productos silvestres.

A pesar de que consiguen suficiente proteína, piensan en los alimentos ricos en proteína como si fueran escasos y trabajan con tesón para conseguirlos de la naturaleza. Su dieta también es baja en grasas y aceites (Baksh, 1984: 389-393), de los que consumen apenas un poco más de los niveles mínimos recomendados por los dietistas. Esto puede ayudar a dar cuenta de su práctica de identificar la cantidad de grasa *(igeka)* en una comida con su buen sabor *(poshin).* En sus palabras, los alimentos *poshin* como la carne, el pescado y los cacahuetes son deliciosos debido a su *igeka.*

Los machiguenga también se quejan con frecuencia de otras carestías, de manera especial de la escasez perenne de hojas de palma para construir los techos. Después de vivir en un lugar fijo durante unos pocos años, incluso una pequeña aldea agotaría el abastecimiento local de pescado, caza, palmeras y leña. Un tema favorito de conversación es el de quién fue adónde y vio qué palmeras, árboles frutales, pescado, animales de caza o su rastro. Se cuentan y discuten tales asuntos de la manera más entusiasta.

Dada esta percepción de una escasez de buenas tierras agrícolas y de otros recursos naturales, resulta quizá sorprendente que los machiguenga no tengan una historia de guerra. Ocasionalmente se cuentan historias de homicidios, pero son más frecuentes las de suicidios. De manera muy similar a los !kung, los machiguenga destacan por las relaciones pacíficas entre ellos, en contraste con sus «salvajes» y violentos vecinos que habitan en cotas inferiores. Cuando estallan disputas, las familias se separan hasta que las hostilidades se enfrían. A las personas beligerantes se les vuelve la espalda.

Una razón para esta pacífica forma de existencia es la marginalidad del medio forestal machiguenga con respecto a la tierra aluvial usada para cultivar, la caza y especialmente el pescado de río. Una tierra de tal clase no es atractiva para poblaciones acostumbradas a medios ribereños, comparativamente más ricos, en cotas más bajas o dependientes de una agricultura intensiva en las cordilleras. Como entre los !kung, la escasez de recursos favorece al parecer a familias de pequeño tamaño y a una población dispersa. Pero ¿por qué esta escasez no da como resultado una competencia entre familias por bolsas de buenas tierras agrícolas y recursos naturales? Pues porque dichos recursos no eran lo suficientemente densos y seguros para hacer la defensa territorial efectiva. La reunión de población requerida por la defensa pronto agotaría los recursos y los crecientes costes de obtención de alimentos causarían la dispersión del grupo.

En resumen, el problema fundamental al que los machiguenga se enfrentan es la escasez y lo ocasional y poco predecible de los recursos naturales en su medio forestal. La baja densidad de población, que es resultado de esta carestía, tiene beneficios, en especial la ausencia de guerra. La respuesta a la escasez ha sido la de mantener la flexibilidad de la sociedad de nivel familiar que describimos a continuación.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Los machiguenga mantienen los costes de producción bajos y aseguran un estándar de vida saludable y confortable al mantener sus grupos sociales pequeños y ampliamente dispersos. Completamente autosuficientes a nivel familiar, viven como hogares aislados hasta varios años seguidos, residiendo en otras épocas en aldeas de varias casas.

Al menos el 90 % de la comida consumida en una casa la producen sus miembros. En la tabla 5 se ofrece una visión del grado de complementariedad entre maridos y mujeres que les permite combinarse en una unidad de producción autosuficiente. Los hombres se hallan fuera de la casa la mayor parte del tiempo, cazando, cultivando y obteniendo materias primas. Las mujeres se encuentran dentro y alrededor de la casa, preparando la comida, cuidando de los niños y manufacturando ropas de algodón. En otras áreas, como la pesca, la recolección y la producción de herramientas y utensilios participan tanto los hombres como las mujeres, pero también en este caso las tareas específicas que desarrollan difieren: los hombres pescan en la corriente con redes de hombres, las mujeres a lo largo de la costa con redes más pequeñas de mujeres; los hombres producen arcos y flechas, las mujeres elaboran cribas y coladores trenzados; los hombres fabrican los husos de madera y las mujeres los utilizan para hilar el algodón; etcétera.

La complementariedad del marido y la mujer alienta el respeto mutuo y el afecto. A pesar de que los hombres toman la posición de cabecera cuando caminan con sus familias por los senderos del bosque, todos los miembros de la familia están de acuerdo en que esto es razonable, ya que los hombres —armados con arco y flecha— están mejor preparados para enfrentarse a cualquier peligro que pueda surgir. Cuando pierden a su pareja, los y las machiguenga sienten intensamente la pena y la soledad, pero lo más probable es que expresen la pérdida en términos prácticos: «¿Quién va a cazar para mí?», se va a preguntar una mujer, mientras que un hombre se lamentará: «¿Quién va a tejer mi *cushma* (vestido)?».

Por su condición semisedentaria, los machiguenga construyen casas más elaboradas y adquieren más bienes que sus colegas nómadas. Sin embargo, debido a que son estacionalmente nómadas en búsqueda de alimentos silvestres y que deben trasladar sus asentamientos cada cinco años aproximadamente, no adquieren una cantidad molesta de bienes; están listos para viajar ligeros de equipaje en cualquier momento y vivir como cazadores-recolectores de la selva. Los productos obtenidos mediante el comercio con gente de fuera son pocos: sólo hachas hasta épocas muy recientes.

Los machiguenga son buenos artesanos cuyos productos son normalmente más útiles que bellos. Los hombres construyen casas, elaboran las fibras para las redes y las bolsas —que trenzan— y fabrican arcos y flechas de caña y madera dura de palmera. Las mujeres trenzan hilo de algodón, tejen la ropa para sus *cushmas* —parecidas a túnicas—, elaboran pintura para la cara y otros tintes, y tejen redes y cestas. Una casa machiguenga, hecha de maderas duras y palmera, llama la atención al

TABLA 5. *Reparto del tiempo machiguenga (horas al dia)*[1]

Actividad	*Hombres*		*Mujeres*	
Producción de alimentos		4,3		1,6
Caza*	0,7		0,0	
Pesca	0,7		0,3	
Recolección	0,4		0,4	
Agricultura*	2,5		0,8	
Ganadería	0,0		0,1	
Preparación de comida		0,2		2,2
Consumo de alimentos		1,1		1,0
Actividades comerciales		0,0		0,0
Trabajo doméstico		0,2		0,6
Tareas domésticas	0,1		0,4	
Agua y combustible	0,1		0,1	
Cuidado de los animales de compañía	0,0		0,1	
Manufactura		2,4		2,3
Adquirir materiales*	0,7		0,1	
Producir artefactos	1,2		1,3	
Confeccionar ropa*	0,0		0,8	
Construir instalaciones	0,5		0,1	
Social		1,9		2,2
Socializar, visitar	1,2		1,0	
Cuidado de los niños*	0,1		1,0	
Cuidar a otros	0,2		0,1	
Ceremonia pública	0,1		0,0	
Diversión pública	0,2		0,1	
Educación	0,1		0,0	
Individual		2,4		2,7
Higiene	0,2		0,1	
Dormir	0,2		0,1	
«Nada»	1,6		2,1	
Enfermedad	0,4		0,4	
Otros		0,5		0,5
TOTAL		13,0		13,1

Fuente: Johnson, 1975a.

Nota: Los asteriscos indican una diferencia significativa entre hombres y mujeres ($p < 0,5$, t-test).

1. Solamente horas de luz (6 a 19 h).

observador occidental al principio como endeble y tosca, pero enseguida gana un respeto como estructura segura, duradera y confortable.

Los machiguenga no tienen especialistas en términos económicos, pero, como en todas partes, algunas personas desarrollan un trabajo de más alta calidad que otras. Un hombre es conocido por hacer arcos mejores, una mujer por saber tejer. Criticar y admirar el trabajo manual de otros constituye un pasatiempo popular. Los hombres pueden tener arcos hechos por un artesano mejor y pagarle con favores, aunque no en un sentido estrictamente calculador. A las mujeres jóvenes que todavía no tejen se las mira por encima el hombro y son consideradas vagas por su dependencia de mujeres con más experiencia. Pero estas diferencias no están institucionalizadas en ningún sentido en ocupaciones o clases.

También existe una diferencia del trabajo por edad. A los niños se les trata de manera cálida e indulgente, pero se espera de los pequeños que estén de manera creciente seguros de sí mismos y sean útiles hasta la edad de cinco o seis años, momento en el que se convierten en contribuyentes responsables a la economía familiar. Las tareas de los niños incluyen ir a buscar agua, llevar las simientes mientras se planta, pasar mensajes y, en el caso de las niñas, el cuidado de los hermanos más pequeños. Después de los seis años, el trabajo de los niños se hace más específico para cada sexo. Se puede encontrar a los niños cazando gorriones y lagartos con arcos y flechas pequeños, y a las niñas hilando telas desiguales pero útiles en pequeños husos. A la edad de doce años, los chicos y las chicas son capaces de desarrollar la mayor parte de las tareas adultas de su sexo. A esta edad, muestran poca iniciativa y parecen inclinados a evitar el trabajo cuando pueden, pero su actitud cambia cuando maduran y empiezan a asumir responsabilidades en la familia.

En las familias en las que existe poliginia hay también una división del trabajo entre esposas (O. Johnson, 1978). Las esposas más jóvenes se encuentran más a menudo involucradas en el trabajo fuera de casa, en los huertos o recolectando. A las más mayores es frecuente encontrarlas en el hogar, organizando el trabajo productivo de sus niños y concentrándose en la manufactura. Así, las mujeres más jóvenes permanecen más tiempo fuera con sus maridos, lo cual provoca los celos de las esposas mayores. Por otra parte, las mujeres mayores son más productivas y ganan el respeto de sus maridos y de las otras mujeres, y también tienen redes sociales mucho más amplias e incrementan la corriente de intercambio con otras casas.

Cada esposa en una familia con poliginia mantiene un hogar separado, que simboliza su control sobre su propia producción de alimentos y la independencia de su contribución a la economía de la familia. Prepara su propia comida, así como los alimentos corrientes traídos del huerto de su marido, y lo distribuye entre los miembros de la familia. Las madres en las familias polígamas se relacionan ante todo con sus propios niños y, de manera menos frecuente, con los niños de las coesposas. Éstas también tienden a interactuar y a compartir la comida con su marido más que unas con las otras, especialmente cuando las relaciones entre las coesposas son tensas.

A pesar de ello, la mayor parte de familias machiguenga funcionan a la perfección como unidades de reciprocidad generalizada. Los alimentos circulan constantemente entre sus miembros. Una mujer pasa una mazorca tostada a su esposo, que la parte en dos mitades y le devuelve una mitad. Él entonces rompe su mitad y ofrece una parte a su joven hija, que la comparte con los otros niños. Del mismo modo, la mitad del maíz de la madre se divide y luego los niños pasan pedazos de maíz de vuelta a sus padres. Da la sensación de que la comida se disfruta tanto al compartirla como al comerla.

Cada elemento de comida tiene un «propietario» *(shintaro):* quien lo consigue o quien lo planta. De hecho, todas las posesiones tienen sus propietarios individuales y hay que pedirlas prestadas antes de usarlas. Si un niño rechazara compartir una posesión, los padres no forzarían la situación, pero al tomarle el pelo y reprenderlo van poniendo al niño en una posición incómoda e inculcándole poco a poco la generosidad. Se hace sentir orgulloso al que comparte por ser capaz de dar algo de valor a los otros miembros de la familia.

Las casas aisladas pueden permanecer durante semanas con poco contacto social o intercambio con las otras familias. Como los shoshón, aceptan el aislamiento puesto que les da un acceso libre a los recursos naturales de su alrededor. Aunque también existen ventajas al vivir en aldeas de tres o cinco casas de parientes cercanos, normalmente hermanos y hermanas casados. Los lazos de afecto y crianza establecidos en la edad infantil allanar el camino para relaciones de amistad y cooperación como adultos.

Una aldea machiguenga es normalmente una agrupación de casas asentadas bien lejos del río: de tres a cinco casas se agrupan unas cerca de otras, de manera que un claro común puede servirles a todas para trabajar y socializar. En ocasiones se construyen una o dos casas en la aldea a cierta distancia de las otras, con árboles frutales o setos de arbustos entre sí a fin de proporcionar cierta medida de privacidad. Las casas permanecen lo bastante cercanas para que sea fácil visitarse, compartir la comida y ayudarse mutuamente en el cuidado de los niños y en la preparación culinaria, pero cada casa mantiene sus propios estantes y cobertizos para fumar, secar o almacenar comida, así como sus propios corrales para los patos reales o gallinas, si es que tienen alguna. Los miembros de la aldea no mantienen ninguna propiedad comunal. Incluso cuando los hermanos cooperan para limpiar un huerto, normalmente los dividen en dos partes que se cultivan individualmente. Un hombre raramente se sirve productos del huerto de su hermano sin pedir permiso primero.

De cada huerto, localizado bastante cerca de la aldea, se traen a casa los alimentos, donde se preparan y son consumidos separadamente por cada familia, aunque las familias a menudo se reúnen a comer cuando se dispone de productos silvestres. Pescado, caza y larvas, siendo todos ellos escasos y en gran manera apreciados, presentan la ocasión para compartir de una olla común; así, compartir los alimentos silvestres es el principal beneficio económico que mueve a las familias a juntarse y permane-

cer en aldeas. Las mujeres de cada casa llegan con sus marmitas de mandioca; pueden incluso traer verduras u otros alimentos que hayan recolectado y preparado, y también algo de cerveza de mandioca para sus maridos. Estas comidas son inesperadamente complejas y estructuradas, y dan idea del equilibrio entre los intereses individuales y de grupo que los machiguenga intentan conseguir.

En una ocasión los antropólogos vieron a las tres familias de una aldea reunirse para compartir un pescado que había conseguido uno de los hombres. Los tres cabezas de familia tenían relación familiar: el primero era el hermano mayor del segundo, y el tercero era el esposo de la hermana de ambos. El hermano menor se había casado con la hija de la esposa de su hermano mayor (de un matrimonio anterior). El hermano mayor se situaba en la escala social más alta, el yerno en la más baja. Cuando había alimentos especiales como el pescado para un festín comunal, normalmente se celebraba en la casa del hermano mayor.

En esta ocasión, como en la mayor parte de las otras, cada pareja casada se sentó junta y la gente charló mientras se cocía la sopa de pescado. Luego se separaron en un grupo los hombres y en otro las mujeres: uno estaba compuesto por los tres hombres y el sobrino de doce años de los hermanos, el otro grupo por las mujeres y los niños menores. La mujer del hermano mayor repartió un gran plato de sopa de pescado y lo puso delante de los hombres junto con un cuenco de mandioca. Los hombres empezaron a comer la mandioca, pero no tocaron la sopa hasta que el hermano mayor tomó una cucharada de caldo. A continuación, el hermano menor tomó una cucharada, luego el yerno y finalmente el sobrino. Continuaron comiendo mandioca hasta que el hermano mayor tomó otra cucharada de caldo; luego, de nuevo en la misma secuencia, los otros hicieron lo mismo. Este ciclo ordenado continuó hasta que se terminó el caldo; luego siguió otra pausa hasta que el hermano mayor cortó un trozo de pescado y se lo comió. Luego los otros hicieron lo mismo en el mismo orden hasta que terminaron el pescado. Todo se realizó de manera prosaica, sin discusión.

Mientras tanto, las mujeres y los niños compartían la comida de una olla común. Como entre los hombres, los individuos se servían a sí mismos mandioca sin contenerse. Sin embargo, las mujeres repartían cuidadosamente la sopa de pescado, asegurando una distribución justa. Cuando la comida había terminado, los maridos y las mujeres se volvieron los unos hacia los otros y enseguida cambiaron de posición, juntándose de nuevo las familias nucleares.

Este pequeño episodio nos enseña dos importantes hechos sobre la organización social de la aldea machiguenga. El primero es que, a pesar de la libertad individual fundamental de las familias separadas, aceptan cierta jerarquía y control, de manera que recursos preciados como el pescado pueden ser distribuidos con un mínimo de resentimiento o disputa. Un alimento abundante como la mandioca no ocasiona tal cuidado. En segundo lugar, la naturaleza social del pescado —que a la postre pertenece al grupo y no a la persona que lo pescó— es clara viendo la disolución, a

nivel aldeano, de las familias nucleares en grupos de hombres y mujeres durante las comidas. En cuanto se ha consumido el pescado socializado, las unidades de la familia nuclear se reconstituyen, pues permanecen como unidades primarias de la sociedad machiguenga.

Cuando las familias colaboran, normalmente es para obtener o distribuir alimentos especiales. Una sola familia puede realizar por sí misma toda la caza, pesca, recolección y cultivo de piñas, papayas y otros alimentos favoritos. Aunque éstos se hallan disponibles a menudo esporádicamente, y entonces en cantidades exorbitantes. Compartir no sólo puede reducir una ganancia inesperada hasta proporciones manejables, sino que también asegura que similares golpes de fortuna en otras casas van a ser compartidos, lográndose así que los alimentos especiales estén disponibles de manera más frecuente a más personas. Los buenos sentimientos que envuelven tales intercambios ayudan a aliviar las pequeñas fricciones que surgen de la competencia diaria sobre los recursos escasos y son el principal pegamento social para mantener unida una aldea machiguenga.

Como hemos visto, la jerarquía se hace visible en esta sociedad igualitaria en la distribución de la sopa de pescado. Sin embargo, no existe paradoja. La familia machiguenga en sí misma se halla ordenada jerárquicamente, de manera primaria en base a la edad, a pesar de que ocasionalmente un miembro especialmente productivo puede superar en rango a otro mayor aunque menos productivo. Las tareas cooperativas complejas se manejan sin problemas, puesto que existe una cadena clara de mando y conformidad. Cuando los niños crecen y forman familias separadas, estas líneas de autoridad tienden a reafirmarse cuando se requiere la cooperación del grupo.

Las tres familias citadas en la anécdota de la sopa de pescado expresan su estructura jerárquica de muchas maneras. Por ejemplo, una familia de mayor prestigio recibe muchas más visitas por parte de una familia de menor prestigio que las que devuelve: la familia del hermano mayor recibe unas seis visitas de la familia del hermano menor, y nueve del yerno, por cada visita que les hace. Asimismo, la familia del yerno hace muchas más visitas a la familia del hermano menor, quien a su vez casi nunca les visita (A. Johnson, 1978: 106-109).

Las líneas de autoridad y prestigio entre las familias se materializa en empresas cooperativas. La tarea más cooperativa entre los machiguenga es el envenenamiento de los peces, que puede implicar desde dos hasta diez familias. Aquí un líder coordina siempre las actividades: los hombres construyen diques para retener el agua y las mujeres construyen pesqueras para capturar los peces drogados cuando flotan corriente abajo. Cada una de esas actividades implica una división del trabajo compleja y la distribución del tiempo es importante. El nivel de agua en el río, el número de trabajadores que se necesitan, la adquisición y preparación del veneno, el momento exacto en que se introduce en el agua, todo ello precisa de coordinación por parte de los hombres y las mujeres mayores que tienen una autoridad que los demás acatan.

En las primeras fases del trabajo, como en la comida de varias familias, maridos y mujeres se dividen en grupos del mismo sexo y trabajan separados. Una vez que el veneno se ha introducido en el agua, sin embargo, los maridos y las esposas se reúnen en lugares preseleccionados y recogen el pescado para sus propias casas. Algunas veces una familia que contribuye con mucho trabajo encuentra poco pescado en su tramo de río. En el intercambio posterior de pescado estas diferencias se nivelan hasta cierto punto, aunque no existe ninguna autoridad o institución para repartir la captura de manera justa o incluso para definir el significado de «justo».

Si surgen disputas en el seno de una familia o aldea, se solucionan localmente por un miembro mayor de la familia. Por ejemplo, un hombre intentaba coger un *segori* aturdido, un pez parecido a la trucha de gusto exquisito cuyas huevas son apreciadas especialmente, pero éste lo eludió y desapareció en un remanso. Un minuto más tarde su sobrino de siete años capturó la presa. Una expresión de puro placer iluminó la cara del muchacho, pero el tío lo vio y dijo: «Aquí está. Es mi pescado. ¡Lo estaba persiguiendo!» El chico se negó a entregar su premio hasta que otro tío, un hombre altamente respetado, le ordenó que lo hiciera. Más tarde el chico pescó su propio *segori* y su felicidad retornó, pero si no lo hubiera logrado, su decepción habría sido vista como una consecuencia inevitable de la necesidad de reconocer a los mayores y de mantener la paz entre las familias.

Periódicamente, y de manera particular durante la luna llena, los miembros de una aldea preparan una fiesta de la cerveza. Las mujeres pasan varios días preparando cerveza de mandioca, mientras los hombres se dedican a cazar y pescar. Los miembros de más de una aldea pueden participar si son invitados por un hombre o una mujer respetados. Con los sentidos y las lenguas aflojadas por la abundancia de cerveza y carne se airean muchos problemas políticos, como el de formar grupos cooperativos para la pesca, reclamar huertos o mofarse de los que quebrantan las normas. Un hombre que organiza un proyecto para pescar buscará cooperación y sobre esta eventualidad se puede marcar el tono para algunas de las conversaciones. O un hombre de ingenio puede convertirse en el centro de atención si envía pullas cáusticas a algún infortunado que le ha ofendido. A pesar de ello, no existe ningún líder y las conversaciones fluyen y refluyen al pasarse de un tema a otro.

Para los horticultores extensivos como los machiguenga, la cooperación entre familias siempre tiene costes y beneficios. La sociabilidad, la seguridad, la distribución de los golpes de fortuna, todo ello hace la cooperación atractiva, pero a costa de perder cierta autonomía para decidir cómo servir a los propios intereses. Las tensiones que surgen pueden crecer hasta convertirse en resentimientos, pero las normas de la cortesía y el respeto evitan que éstos sean expresados libremente. Durante las borracheras de las fiestas de la cerveza, las hostilidades se manifiestan mediante chistes humillantes y peleas verbales y físicas. Esto puede liberar los sentimientos y restaurar el equilibrio, aunque a menudo llevan a una sensación de injusticia y a la decisión de abandonar la aldea. En general, los machiguenga

temen la agresión y prefieren alejarse del grupo. En la mayor parte de los casos, alguien que sienta una rabia intensa simplemente se marcha *(ishiganaka)*. Más tarde puede volver para quedarse o puede reunir a su familia y trasladarse. Lentamente y con el tiempo las relaciones problemáticas se suavizan y en una fase posterior del ciclo —especialmente cuando los alimentos silvestres son de nuevo abundantes— las mismas familias, y quizá algunas nuevas, restablecerán la aldea y disfrutarán de nuevo de la vida cooperativa.

Los grupos aldeanos no poseen una propiedad corporativa propia, tampoco se ven validados como grupos por ocasiones ceremoniales, que examinaremos en extensión del capítulo 6 al 8. Excepto en un sentido vago, como el descrito para los !kung (caso 2), no se puede decir que exista territorialidad. Las familias individuales poseen huertos, que son parcelas de tierra que han abierto en la selva virgen, pero sólo por el tiempo que las cultivan; los huertos vuelven a ser tierra común durante los periodos de barbecho. Todos los recursos naturales de los bosques y los ríos están abiertos para todos los machiguenga, a pesar de que un grupo cazador-recolector normalmente mantiene la distancia respecto al área de acción de otro.

En resumen, los machiguenga ilustran las condiciones en las que los horticultores pueden mantener una economía y una organización social de nivel familiar. En una zona donde la competencia de otros grupos es baja y donde los alimentos silvestres son escasos y ampliamente distribuidos, los machiguenga funcionan de manera muy efectiva en casas o aldeas pequeñas y diseminadas. Mediante el mecanismo simple de cosechar un excedente de ciertas raíces comestibles, pueden vivir durante años como familias independientes y autosuficientes.

Por otra parte, encuentran ventajas en la cooperación con otras familias en la pesca con veneno y al compartir las ganancias inesperadas de los alimentos silvestres. Entre familias, y en el seno de cada una de ellas, existen jerarquías naturales que establecen cadenas de mando a la hora de coordinar el trabajo o distribuir la comida. Pero este liderazgo, y la ocasional separación de las parejas casadas en grupos de hombres y mujeres cuando se obtienen o se consumen productos de la naturaleza son siempre temporales. Las familias autónomas recuperan el poder cuando el evento específico ha terminado.

En el Amazonas peruano están sucediendo cambios rápidos y los machiguenga han sentido su impacto en diversos grados. Ocho años después de la investigación que relatamos aquí, Baksh (1984) estudió un poblado machiguenga formado según las directrices de la política de «comunidades nativas» del gobierno peruano. Alrededor de doscientas personas se avinieron a vivir juntas bajo la dirección de un carismático líder machiguenga, que canalizó su deseo de tener acceso a la tecnología moderna, especialmente medicinas y herramientas de acero. Tuvieron la oportunidad inusual de establecerse en un área rica en recursos naturales, que había permanecido despoblada durante muchos años después del contacto occidental. A pesar de que formaron casas separadas y vecindarios seme-

jantes a aldeas dentro del pueblo, acordaron cooperar en la plantación de cultivos comercializables a fin de ganar dinero con el fin de «progresar», como ellos mismos decían.

Al principio las cosas fueron bien. Los pobladores permanecían en la comunidad cuatro días por semana trabajando en los proyectos comunales, luego se dispersaban a sus lugares preferidos de pesca durante un fin de semana de tres días al que se referían como «vacaciones». Pero pronto se encontraron con que los arroyos locales para pescar se estaban agotando y el tiempo invertido en trayectos hacia lugares de pesca cada vez más lejanos aumentaba enormemente: el tiempo medio de transporte hacia las pesqueras se dobló cada seis meses durante la investigación de Baksh. Las peleas se convirtieron en moneda común y amenazaron con romper la comunidad. Al final, el líder resolvió el problema trasladando el poblado entero hacia un nuevo lugar río abajo, donde la pesca era todavía abundante.

En el cuarto siglo después de que los primeros investigadores visitaran Shimaa, un gran número de campesinos de lengua quechua del altiplano peruano (descendientes de las comunidades antaño gobernadas por los incas) han emigrado bajando hacia el Kompiroshiato en busca de tierra para cultivar. Los machiguenga han respondido formando su propia comunidad nativa y cerrando su lado de río, evitando los contactos con el exterior siempre que les resulta posible. A los visitantes que toman una balsa a través del río hasta Shimaa se les pide de manera educada pero firme que den la vuelta y se vayan. La gente de Shimaa continúa practicando una agricultura de subsistencia complementada con cultivos de café y cacao, y cazando y pescando en los bosques locales. Todavía tejen su propia ropa, aunque ahora sus familias suelen exhibir palanganas de plástico de colores junto con alguna radio o máquina de coser.

Río abajo, sin embargo, donde es posible el transporte fluvial a motor, los cambios han sido mucho más drásticos (Henrich, 1997). El proyecto Camisea de gas natural (Camisea, 1998) ha traído toneladas de equipos modernos y nuevas oportunidades de trabajo a las comunidades machiguenga. Al mismo tiempo, un mejor transporte ha supuesto una mayor implicación con las oportunidades de mercado. En estas regiones de menor altura, la mayoría de los machiguenga viven ahora en poblados, cultivan para vender y trabajan al menos parte del tiempo por un salario. Han abrazado de manera entusiasta las oportunidades del mercado y ahora expresan un fuerte deseo de obtener ganancias en metálico.

La consecuencia de un asentamiento más denso en poblados y de cultivar para el mercado, además de para la subsistencia, ha sido la predecible intensificación del sistema tradicional. La tierra de los huertos cercana al poblado ha sido sobreexplotada, llevando a un incremento del tiempo de transporte a huertos distantes; un poblado que experimentó acortando los barbechos descubrió que al reducir el período de barbecho a menos de quince años ya no era posible cultivar en huerto nuevo durante más de un año (Henrich, 1997: 340).

La tendencia creciente es la de construir vallas para declarar la propiedad privada de terrenos especialmente buenos cerca del poblado, pero

ello causa mucho resentimiento entre algunos miembros de la comunidad. Productos silvestres como el pescado y la caza han pasado a ser actualmente una parte extremadamente pequeña de la dieta. En algunas comunidades se han registrado deficiencias dietéticas en proteína, así como tasas altas de enfermedad por malaria y otras enfermedades infecciosas. El patrón actual de intensificación está llevando a unas jornadas laborales mucho más largas y es medioambientalmente insostenible. Siguiendo las tasas actuales, hacia 2005 los machiguenga habrán deforestado todas las tierras originales del poblado que le habían sido asignadas por el programa de las comunidades nativas peruanas (Henrich, 1997: 346).

El caso que describimos anteriormente en este capítulo, sin embargo, es el que ha prevalecido hasta épocas recientes, en el que las familias se hallan diseminadas y ninguna extensión considerable de territorio se halla habitada durante mucho tiempo. Con todo, los recursos naturales se encuentran por todas partes a un nivel bajo, por lo que ningún lugar bueno de pesca o de caza se abandona durante mucho tiempo. Al vivir bajo un modo de subsistencia competitivo, cualquier comunidad mayor que una familia simplemente agota los recursos locales de forma aún más rápida, lo cual requiere que se abandone más rápidamente o si no que se rompa la comunidad con crecientes y frecuentes disputas.

Podemos anticiparnos a posteriores capítulos, señalando que cuando no hay lugar para escapar, cuando el medio se halla demasiado lleno de familias en competencia, se hacen necesarios otros medios para resolver las disputas, y el más común en este nivel de desarrollo económico es la guerra (Carneiro, 1970&). La aparente abundancia de la economía machiguenga, sin embargo, no implica una población baja. En efecto, la velocidad con la que incluso un pequeño aumento local de población puede llevar al agotamiento y a la privación indica que los machiguenga viven más cerca de los límites medioambientales de lo que parece a primera vista.

Caso 4. Los nganasan del norte de Siberia

Vamos a examinar ahora brevemente una sociedad de nivel familiar en la que los animales domésticos desempeñan un papel económico significativo. Aquí de nuevo la domesticación como tal —en este caso la domesticación animal— no es una condición suficiente para el desarrollo socioeconómico más allá del nivel familiar. Entre los nganasan, pequeños rebaños familiares de renos domesticados sirvieron como un medio, casi exclusivo, de facilitar el estilo de vida cazador-recolector. Sin embargo, con la presión por parte de una población europea en expansión, aparecieron nuevas condiciones que alentaron a los nganasan y a grupos similares a aumentar sus rebaños de renos domesticados a costa del reno salvaje. Y fue este proceso, una reacción a las presiones de población más que a lo atractivo de la domesticación, lo que al final condujo a los nganasan a formar unidades sociales económicamente más complejas y a ejercer un control político más estrecho sobre los recursos.

EL MEDIO Y LA ECONOMÍA

Los nganasan (Popov 1964, 1966) habitan la tundra, helada y batida por el viento, de la península de Taimir en el extremo norte de Siberia central. Se encuentran desde los límites septentrionales de la tundra boscosa hacia el norte a través de una llanura con colinas que se extiende hasta el mar Ártico. El paisaje varía de lugar a lugar, con montes rocosos secos, laderas verdes, tierras bajas pantanosas y numerosos lagos. Los árboles son poco frecuentes; los arbustos, líquenes y juncos constituyen la principal vegetación. Para los nganasan las especies de fauna de máxima importancia son el reno, la foca polar, el pescado y varias especies de ocas y patos.

En la península de Taimir se registran temperaturas bajo cero 263 días al año. El verano es corto y hay muchas posibilidades de heladas al final de la primavera y a principio del otoño. Debido al sol intenso del verano, sin embargo, la tundra florece en julio y agosto, cuando la visitan grandes bandadas de pájaros y enjambres de insectos. A esta latitud (75° N), bastante al norte del círculo polar Ártico, hay un mes en verano durante el cual el sol nunca se pone y otro mes en invierno durante el que nunca sale.

El reno, o el caribú, constituyen la parte central de la economía nganasan. Durante la mayor parte del año, los renos se hallan dispersos en grupos pequeños, pero se agrupan en rebaños mayores en otoño para migrar hacia el sur, y de nuevo en primavera para volver al norte. En verano y otoño el reno acumula grasa alimentándose de hierbas, juncos, hojas y setas. Durante el invierno, sin embargo, dependen de los líquenes y de la propia grasa almacenada para sobrevivir. La disponibilidad de líquenes limita la población de renos, probablemente más que la predación de los lobos o, mediante métodos tradicionales de explotación, la de los humanos (Ingold, 1980: 20, 35).

Los asentamientos humanos se hallan muy dispersos, con densidades de población por debajo de una persona por cada ciento veinticinco kilómetros cuadrados, y los movimientos de población se ven influidos por los movimientos de los renos. A diferencia de los lobos, que pueden seguir la manada de renos a su velocidad acostumbrada (de quince a sesenta kilómetros al día), los humanos, más lentos, deben utilizar estratagemas para tender emboscadas a los renos o para atraerlos hacia su fin. Las más populares y productivas son las cacerías comunales en la primavera y el otoño en los lugares que se sabe que visitan los renos. Durante estas cacerías se atrapa, mata, procesa y, en otoño, se almacena para el consumo invernal, un gran número de éstos.

La migración de renos hace escala en ciertos lagos y cruza los ríos por vados habituales; los viejos cazadores, que conocen estos lugares y la mejor época para cazar, se encargan de organizar la cacería. Se prohibe a los hombres cazar en tales lugares excepto durante la caza comunal, de manera que no se va a espantar a los animales debido a un contacto excesivo. En octubre de 1936, Popov (1966: 20) observó la migración de una

manada tan numerosa que la «densa masa» de renos tardó varios días en cruzar el helado río Piasina.

Los renos prefieren juntarse cerca de lagos o ríos hacia los que pueden huir en busca de seguridad cuando son atacados por lobos. Los nganasan se aprovechan de ello utilizando perros para llevar a los renos dentro del agua, donde los cazadores les arrojan lanzas desde canoas hechas de troncos vacíos. Otra estrategia consiste en usar banderolas hechas con palos en los que ondean tiras de piel. Puesto que el aleteo intimida a los renos, plantando simplemente palos cada cinco metros aproximadamente los nganasan construyen unas vallas en forma de embudo a lo largo del cual los pueden dirigir hacia corrales, donde los esperan los cazadores.

Los grupos de hombres a menudo dejan los campamentos estacionales durante varios días seguidos y vuelven con un buen número de animales para que las ya atareadas mujeres se ocupen de ellos. Cuando las manadas son muy grandes, las mujeres se unen a la caza, aunque normalmente una marcada división del trabajo separa los hombres, como cazadores y productores de aperos para la caza, de las mujeres, que preparan la comida y confeccionan la ropa y los contenedores para almacenar. Donde existen animales domésticos, los hombres cazan a los renos mientras las mujeres y las niñas cuidan del ganado; cuando un hombre mata un animal casi siempre se manda a las mujeres para que lo traigan a casa (Popov, 1966: 28).

Particularmente en otoño el botín de las cazas comunales puede ser prodigioso. La gente se atraca de comida a finales de verano y en otoño, y procesa el excedente para almacenarlo. Secan la carne y derriten la grasa para almacenarla en contenedores sacados de pieles y órganos internos. Preparan los pellejos para hacer tiendas y ropa. En un grado superior al de los shoshón, los nganasan deben almacenar grandes cantidades de carne y grasa para sobrevivir durante el largo invierno. Tienen dos normas simples para comer: en primavera «come lo menos posible» y en otoño «come lo más posible».

Otros alimentos son importantes en algunas estaciones. El ciclo anual de producción de alimentos es aproximadamente el siguiente. Con los deshielos primaverales, las familias nganasan se dispersan y se trasladan al norte, lejos de sus aldeas de invierno, para cazar renos, perdices y patos. Con el advenimiento de la estación de pesca estival, en junio y julio, las pequeñas familias dispersas disfrutan de una vida relativamente asentada hasta fines de julio y agosto, cuando se reúnen para las cazas comunales de ocas, que están mudando de pluma y son atrapadas en grandes cantidades con la ayuda de redes. Como con los renos, la grasa se almacena para el consumo invernal.

A finales de agosto empieza el retorno hacia el sur, interrumpido periódicamente por batidas de renos hasta noviembre, momento en el que los nganasan se asientan de nuevo en aldeas de invierno. A lo largo del invierno continúa la caza de algunos renos, solos y dispersos, y de focas polares, al mismo tiempo que la pesca en el hielo. Durante esta época los nganasan confeccionan la ropa, reparan las herramientas y los trineos, y se

dedican a otras actividades sedentarias. A principios de la primavera, antes de que haya empezado el deshielo y en el momento en que los alimentos almacenados se han terminado, es un período de escasez y hambre tanto para los humanos como para los animales de los que se alimentan.

Las rutas de la migración humana están bastante bien establecidas. Un cazador a menudo deja el cadáver helado de su presa recostada junto a un sendero que sabe que su familia va a transitar un mes o dos más tarde. A fin de proteger el cadáver de los lobos y osos polares, puede cubrirlo con piedras y echar agua encima. El agua rápidamente se congela, formando una caja de hielo segura en la que la comida permanece almacenada hasta que se necesita.

Los movimientos de los nganasan reflejan los paraderos de sus presas. Durante la mayor parte del año, el reno, las aves y otros animales de caza se hallan ampliamente dispersos y los nganasan los siguen en grupos de una o dos familias. En otras épocas, cuando hay grandes cantidades de renos o gansos, las familias se congregan para aprovechar la oportunidad. Los periodos de asentamiento estable —en verano cerca de los lugares de pesca preferidos, en invierno cerca de los lugares de pesca de hielo y (más importante) cerca de los pastos para los renos domésticos— alternan con periodos de movimientos en búsqueda del reno mientras migra.

El reno domesticado se usa principalmente para el transporte. La familia nganasan, aunque nómada, no se mueve con ligereza. En otoño y durante el largo invierno, una familia precisa de varios renos para tirar de los grandes trineos que llevan apilados hasta gran altura las pesadas tiendas, las ropas y las pieles, los alimentos almacenados y la leña, que son esenciales para sobrevivir al duro invierno siberiano. El reno doméstico también tira de los trineos ligeros y rápidos en los que los cazadores persiguen a los pequeños rebaños de reno salvaje en el invierno, y se les puede entrenar para actuar como señuelos para atraer a los renos salvajes al lugar donde se ocultan los cazadores. Además, aunque sólo se hace cuando la alternativa es morirse de hambre, una familia puede sacrificar su reno doméstico. Tan poco dispuestos están los nganasan a sacrificar un reno doméstico que consideran un pecado verter su sangre; por eso, matan el animal estrangulándolo, una tarea difícil.

Apacentar el reno doméstico y protegerlo de los lobos es laborioso, y en invierno una familia puede tener que trasladarse cuando se agotan los pastos de liquen a su alrededor. Las familias nganasan tradicionalmente mantienen menos de diez renos, suficientes para el transporte de invierno y para cazar, pero no tantos como para que obliguen a frecuentes traslados.

No se ha documentado la existencia de guerra. Sin embargo, sí se recuerdan periodos de hambruna en los que se peleaba por la comida en primavera. Los hombres hoy en día desconocen tales casos y admiran a aquellos antepasados feroces que luchaban por la comida. Por el contrario, parece que la respuesta común a la carestía primaveral es la de reunirse en un grupo aldeano y compartir los alimentos almacenados hasta que puede empezar la dispersión hacia los recursos de verano. Como con los

!kung (caso 2) y los machiguenga (caso 3), la escasez puede provocar violencia personal, aunque la agresión intergrupal debe haber sido desalentada, debido a la importancia de unos amplios lazos intergrupales e interpersonales de cara a los riesgos generalizados.

La carestía de los recursos en el lejano norte puede sugerir la probabilidad de comercio intergrupal, aunque la escasa información que tenemos indica que hasta épocas recientes los nganasan eran esencialmente autosuficientes. Como veremos, sin embargo, esta situación cambió; un comercio extensivo de productos animales por objetos tecnológicos se desarrolló históricamente como parte de una intensificación general del uso de los recursos.

En resumen, los problemas críticos que encaran los nganasan son la extrema escasez y los nada previsibles recursos en el medio natural ártico. A causa de estos problemas, las densidades de población permanecieron muy bajas hasta tiempos históricos y se pudo mantener una existencia de nivel familiar. La cooperación entre familias era necesaria solamente para cazar a gran escala y para compartir los alimentos almacenados.

ORGANIZACIÓN SOCIAL

La autonomía de los grupos de familia nuclear y de las agrupaciones multifamiliares constituye un ideal fundamental entre los nganasan. Las familias nucleares a menudo viven separadamente en sus propias tiendas pequeñas. Las posesiones para uso individual se tratan como propiedades privadas: como con los shoshón, solamente objetos muy grandes como las redes usadas en las batidas de los renos pertenecen al grupo. Sin duda, las familias comparten recursos, pero cada cual sigue cuidadosamente el rastro de su contribución. Popov (1966: 108) habla de «su extraordinaria frugalidad con los productos alimenticios. En primavera, cuando la gente que tiene poca comida va a pedir ayuda a su vecino mejor provisto, éste les da una cantidad exigua: dos o tres coscaranas o pequeños trozos de carne del tamaño de un puño. Sin embargo, nadie se siente ofendido por ello, puesto que la comida en esta época del año es de gran valor y preciosa para todo el mundo».

Cuando una o más familias comparten la misma tienda se acepta a un hombre y a su mujer como líderes de la misma y ocupan el lugar de honor a la derecha de la entrada. Los otros habitantes de la tienda informan a los líderes sobre sus propias actividades económicas. Popov no menciona si cada familia mantiene su propia despensa, pero parece que compartir una tienda implica al menos cierto grado de abastecimiento comunal de comida. En invierno, una gran tienda (de hasta diez metros de diámetro) puede albergar hasta cinco familias. Las agrupaciones de tiendas son comunes, como lo son las agrupaciones de cabañas de piedra y tierra. También se dan reuniones mayores de manera temporal cuando las ocas o los renos son abundantes.

Cuando varias familias comparten una tienda, cada una ocupa su propia porción y dentro de ésta los hombres, las mujeres y los niños tienen asignado su lugar de acuerdo con principios comúnmente aceptados (p. ej., los hombres son los más cercanos al hogar central). El lugar para dejar el trineo de cada miembro también está establecido, lo cual indica hasta qué punto el comportamiento individual debe ser estructurado en un grupo multifamilar que reside junto.

En los grupos mayores, la distribución desigual de habilidades puede llevar a una división del trabajo. Un buen pescador puede ser un fabricante de trineos malo y viceversa; de aquí que los intercambios sean naturales, aunque de ningún modo libres y fáciles. Popov escribe:

> Un consumo colectivo de ninguna manera [...] significa que los productos alimentarios, las herramientas de producción o los objetos de uso cotidiano fueran prestados de manera libre; al contrario, se guardan registros estrictos de todo. La familia de un cazador, por ejemplo, compartirá la carne de un reno salvaje muerto por sus vecinos [...], pero los vecinos del cazador que reciben una olla entera deben prestar ayuda a la casa del cazador, mediante su propio trabajo o el de un reno. Están obligados a cuidar su reno domesticado, limpiar sus redes de pesca, prestarle su reno para los trineos e incluso en ocasiones proporcionarle una escopeta y munición. Si un cazador no recibe ayuda de sus vecinos, se considerará en su derecho de no compartir el puchero con ellos.

A pesar de este énfasis en la propiedad individual, deben hacerse concesiones a las necesidades del grupo. Por ejemplo, como hemos visto, a los cazadores experimentados se les permite regular las batidas comunales de renos y los cazadores individuales aceptan no cazar de maneras que podrían amenazar el éxito del grupo. Para ejemplificar el modo competitivo, cuando los campamentos o las aldeas se rompen en primavera, las familias alcanzan un acuerdo sobre qué senderos, ríos, lagos, etcétera, va a explotar cada una, a fin de evitar un solapamiento y competencia innecesarios.

Con estas excepciones no hallamos prueba de actividades políticas más allá del nivel de la familia. No existe control territorial del grupo sobre los recursos, excepto en el sentido del área doméstica que un grupo ocupa por tradición o por mutuo consentimiento; los entendimientos que conciernen a los lugares de pesca invernales son quizá las formas más fuertes de control de los recursos. Un hombre dominante puede atraer seguidores que van a trabajar bajo su dirección, aunque éstos no dependen de él para acceder a los recursos y pueden darse de baja por sí mismos en cualquier momento. Los nganasan operan según el principio !kung de que «todos somos cabecillas».

En suma, los nganasan revelan un patrón básico de la economía de nivel familiar. Al vivir en un medio de recursos dispersos, persiguen los recursos alimentarios de manera oportunista, desplazándose durante la mayor parte del año por casas de una sola familia en búsqueda de renos y otros alimentos en estado salvaje. Después, periódicamente se congregan

para recoger alimentos estacionalmente abundantes, como los rebaños de renos mientras migran y las bandadas de gansos en el momento del cambio de pluma. La carne y grasa almacenadas de estas cacerías son esenciales para la supervivencia a través del arduo invierno y primavera. Las familias permanecen obstinadamente independientes incluso en sus campamentos y aldeas de invierno, y se hallan siempre libres para separarse del grupo para seguir un curso independiente. Los rebaños de renos familiares son pequeños y facilitan el modo de vida cazador-recolector: el reno domesticado proporciona transporte, ayuda en la caza y supone un seguro contra la muerte por hambre.

La historia reciente ha visto cambios significativos en la economía de los nganasan, llevando a su transformación desde cazadores de renos hasta verdaderos ganaderos de renos. Esencialmente, al expandirse la población hacia el norte y consumir cada vez más bosques templados, la demanda de productos animales del lejano norte se incrementó de manera drástica. Hacia el final del siglo XIX, los nganasan se encontraron con que podían vender renos y pieles en un mercado siempre creciente y, con las ganancias, se podían permitir comprar escopetas, canoas, redes, trampas, ollas de hierro, té, tabaco y alimentos suplementarios.

Al aumentar la demanda de carne de reno empezó a resultar ventajoso gestionar la producción incrementando el tamaño de los rebaños domésticos, que se podían apacentar en la tierra donde los renos salvajes habían sido mermados por la caza excesiva. Los renos domesticados están claramente marcados por muescas codificadas, cortadas en sus orejas, y no van a ser cazados por otro nganasan. Las consecuencias de esta transformación hacia una verdadera ganadería han sido muchas. Los costes de producción aumentaron, ya que hay que proteger a los rebaños privados de los lobos y los cazadores furtivos. Se mantuvieron en el rebaño muchos más animales: mientras que anteriormente ocho o nueve renos era un número alto para el rebaño de una familia, ahora un rebaño de cincuenta animales se considera pequeño. En invierno una familia con un gran rebaño debe desplazarse frecuentemente en búsqueda de pastos. De ahí que las aldeas semipermanentes de casas de turba construidas cerca de lugares de pesca hayan sido ahora abandonadas en favor de tiendas más grandes y pesadas que deben ser desmanteladas con muchas molestias, transportadas y montadas en un nuevo paraje cada pocas semanas. Incluso es necesario buscar fuera y transportar forraje en invierno para los rebaños domésticos.

El tamaño del campamento ha aumentado y las relaciones familiares se han formalizado en torno a la propiedad de los rebaños. Han aparecido los pagos de las dotes y las relaciones patrón-cliente como formas importantes de la vida social. Con los campamentos mayores ha llegado una inversión de capital incrementada en tecnología tal como grandes redes para las cacerías de reno y gansos. La caza de reno y la venta del reno (tanto doméstico como salvaje) se hallan ahora controladas por una comunidad que se extiende mucho más allá de los límites del grupo familiar (véase Ingold, 1980).

La transformación de los nganasan, de cazadores de renos con pequeños rebaños domésticos a pastores a gran escala, fue una respuesta a un gran incremento de la demanda de carne de reno en un mercado en expansión. Cuando el animal empezó a cazarse más para venderlo que para el consumo doméstico se hizo necesario poseer más, puesto que el número de los renos que no se poseían (es decir, salvajes) estaba mermando rápidamente. Con los cambios en el aprovisionamiento de forraje invernal el número de renos que se podían mantener en este medio, especialmente en invierno, aumentó: una forma de intensificación de la producción. Los incrementos resultantes en la escala y complejidad de la organización social son claramente respuestas al cambio económico subyacente.

Después de la revolución rusa, el gobierno comunista intentó colectivizar sus minorías de Siberia, incluidos los nganasan. Tuvieron cierto éxito entre las poblaciones de pescadores sedentarias en las regiones costeras, pero los nganasan se resistieron ferozmente a estos esfuerzos, que veían justamente como un esfuerzo para destruir su estilo de vida autosuficiente y nómada e imponer unos criterios de comportamiento nuevos y no bienvenidos (Sergeyev, 1956: 498). Su resistencia fue minada lentamente por misiones comunistas graduales (Forsyth, 1992: 309-310; Sergeyev, 1956: 497), instigadas por la continua colonización de la región para la minería. Hacia los años setenta los nganasan constituían solamente alrededor del 4 % de la población de sus anteriores territorios (Forsyth, 1989: 87-88). Se habían vuelto de manera creciente sedentarios, se habían convertido a las prácticas de gestión de los rebaños al estilo soviético (Sergeyev, 1956: 505), dependían del pan, el azúcar, la mantequilla y otros bienes importados, y empezaron a urbanizarse (Popov, 1964: 580-81; Savoskul, 1989: 116).

En el momento de escribir esto aumentan las probabilidades de que algunos pastores de Siberia como los nganasan retornen a una adaptación similar a la descrita por Popov (Bennett, 1997). Con la desintegración de la Unión Soviética, la corriente de riqueza y tecnología hacia el yermo siberiano ha decrecido de manera drástica y con ello el empleo a sueldo que fue lo primero que alejó a los hombres de la ganadería. Las «brigadas familiares» de seis a diez miembros de nuevo se ocupan de pequeños rebaños durante largas migraciones estacionales. Incluso cuando inversores internacionales tienen planes para explotar la riqueza mineral de la región, pequeños grupos de pastores tradicionales —algunos no muy dispuestos, otros de buena gana— están «volviendo a la manera totalmente tribal en que vivieron nuestros antepasados» (citado en Bennett, 1997: 16).

Conclusiones

A pesar de que poseyeron la tecnología para la domesticación, ni los machiguenga ni los nganasan la usaron, hasta épocas recientes, para organizarse más allá de la economía de nivel familiar. Se aprecia una ten-

dencia clara de las unidades sociales pequeñas a dispersarse uniformemente a través del territorio mientras los alimentos en estado natural de los que dependen se hallen ampliamente dispersos. La reunión es temporal, con el objetivo de cooperar para conseguir alimento, como en la pesca con veneno de los machiguenga o la caza de renos de los nganasan, o para compartir comida, como sucede en las aldeas estacionales de ambos grupos.

La autonomía familiar es evidente de numerosas maneras. El capital productivo como herramientas, armas, rebaños y huertos es posesión individual y su uso por parte de otros, regulado y cuidadosamente calculado. De manera similar, una familia mantiene su abastecimiento de alimentos propios, compartiendo la comida sólo con reticencias con las familias de la misma aldea. En última instancia, la autonomía de la familia consiste sin duda en la libertad para moverse, la de separarse de las otras familias y seguir sus propios intereses con una interferencia mínima.

Evidentemente, la presión sobre los recursos ocasiona una dependencia mayor hacia las especies domesticadas y un aumento en el tamaño de la comunidad y en la integración económica. El crecimiento interno de la población, la invasión por parte de poblaciones del exterior, el acceso a la nueva tecnología (p. ej., los rifles) que facilitan la intensificación y la oportunidad de ganar dinero, intensificando a su vez la producción, todo ello contribuye a una dependencia mayor de la domesticación. Con este cambio llegan comunidades mayores y un nuevo nivel de estratificación social que conlleva un control más estrecho sobre los recursos en nombre del grupo mayor (tan distinto del propio interés percibido en las familias separadas que constituyen el grupo). Estas familias no son especialmente felices en relación a su desarrollo, pero lo aceptan, porque no tienen otra alternativa.

SEGUNDA PARTE

EL GRUPO LOCAL

CAPÍTULO 5

EL GRUPO LOCAL

En los capítulos 5 al 8 examinaremos el grupo local, cuyas instituciones organizan políticamente grupos humanos autónomos de entre cien y quinientos miembros aproximadamente. El grupo local tiene una historia evolutiva. Sus principios organizativos y los mecanismos son artefactos culturales desarrollados para fines específicos y mantenidos por tradición y utilidad. Los grupos locales pueden habitar agrupados en un poblado, o dispersos en aldeas, o incluso ser tan móviles como los ganaderos, depende de la naturaleza específica de su organización social y de la economía subyacente. El desarrollo de los grupos locales está a menudo vinculado con la revolución neolítica, asociada a la domesticación de plantas y animales, pero quizá igualmente revolucionario fuera el desarrollo de instituciones sociales formales que canalizaron la interacción humana de forma nueva.

A pesar de que en el grupo local las familias conservan una importancia primordial en la vida cotidiana, el comportamiento económico no se puede entender sin una referencia a consideraciones que van más allá de la familia individual e incluso de los límites territoriales del grupo local. Cada grupo local contiene entre dos y veinte subgrupos, cada uno de los cuales es una unidad familiar ampliada, que nos resulta conocida desde el nivel familiar. Cada subgrupo se organiza desde dentro por medio de relaciones bioculturales estrechas y flexibles, aunque es tarea del grupo local organizar y regularizar las interacciones, los derechos y las obligaciones entre estos subgrupos. Los mecanismos culturales que mantienen el grupo local combinan los patrones emergentes del liderazgo con un extenso ceremonial. Estos artefactos culturales permiten a las familias vivir juntas y coordinar sus actividades, a pesar de las presiones para separarse y seguir caminos distintos.

El patrón de asentamiento del grupo local es relativamente sedentario. Los cazadores-recolectores insisten en reunirse y dispersarse a lo largo del año, pero a menudo forman poblados estacionales y viven en ellos durante meses, mientras consumen alimentos almacenados. Cuando dependen de la agricultura, las agrupaciones de tipo poblado o aldea se localizan cerca de tierras productivas y permanecen allí durante muchos años consecutivos. Para propósitos defensivos y para definir grupos sociales, los

poblados o las aldeas pueden rodearse de empalizadas. Las ceremonias de grupo se celebran en los lugares destinados a las danzas o donde se hallan enterrados los antepasados. Los grupos ganaderos, sin embargo, debido a su dependencia del rebaño, son incluso más móviles que algunos cazadores-recolectores, pues deben trasladar a sus animales con frecuencia para no sobreexplotar los pastos. Como consecuencia, los ganaderos tienden hacia pequeños grupos igualitarios, excepto si se ven forzados —normalmente por la agresión externa— a formar grupos más grandes.

Las sociedades de grupo local son sobradamente conocidos para la antropología. Sus instituciones —grupos de parentesco, rivalidad por el rango y asociación ceremonial— guían muchas de las actividades: con quién casarse, cooperar o compartir, hacerse amigos o enemigos, y a quién identificar como su gente. El grupo local controla el acceso a la tierra, lucha para defenderla, coopera para explotarla y proporciona acceso a la pareja. La supervivencia personal se basa en la pertenencia al grupo; visto desde dentro, costaría imaginar otra agrupación de gente en el mundo más importante que los miembros del propio grupo local.

Los grupos locales se hallan a su vez unidos a otros por extensas redes regionales de amistad personal, intercambios, alianzas y ciclos ceremoniales (Dalton, 1977). Estas redes son instituciones descentralizadas que equilibran relaciones políticas complejas e inestables de competencia y cooperación. En su máxima expresión, pueden adoptar la forma de colectividades regionales, dirigidas mediante grandes ceremonias por líderes del grupo local, que anticipan la evolución de las entidades políticas regionales que describiremos para los cacicazgos.

Aun así, el grado de estructura interna del grupo local puede ser fácilmente exagerado. Como parte de nuestro patrimonio evolutivo, la dinámica de la vida diaria continúa desarrollándose en familias pequeñas. La mayoría de las decisiones sobre el uso de los recursos, la organización de la producción, la distribución de la comida y aspectos específicos de la asociación y la cooperación se producen en el seno de la familia y entre parientes cercanos y amigos. Aunque muchas de estas decisiones se ven influidas por las normas y las tradiciones, en la práctica de la vida cotidiana de las familias se observa que la mayor parte del trabajo, las interacciones sociales y el entretenimiento son bastante espontáneos y flexibles.

Las características principales del grupo local, según la lista de descripción del núcleo cultural del capítulo 1, son las siguientes:

1. *Los medios naturales* en los que se encuentran los grupos locales pueden ser muy variables, desde las costas árticas septentrionales hasta las selvas tropicales, aunque tienden a ser, por una parte, más productivos que aquellos de los grupos de nivel familiar y, por la otra, más marginales que aquellos de los cacicazgos y los estados. Los recursos son a menudo estacionalmente abundantes (pero no a lo largo de todo el año) o capaces de una intensificación significativa (aunque normalmente no de cosechas permanentes, a pesar de que los enga centrales [caso 10] constituyen una excepción instructiva).

2. *La población,* de forma similar, se sitúa en un valor intermedio. Entre los agricultores, normalmente varía de 0,4 a 1 persona por kilómetro cuadrado, muy por encima de los niveles alcanzados por las sociedades de nivel familiar. Los enga son de nuevo la excepción, sus densidades varían de 35-100 personas por kilómetro cuadrado y requieren una explicación específica. Entre los cazadores-recolectores y los ganaderos, las densidades de población deben ser mucho más bajas, constreñidas por los recursos disponibles de animales salvajes, pescado y pastos. Entre los tareumiut de la costa (caso 6) o los pescadores de la costa noroeste de Norteamérica (caso 9), la población se concentra en gran medida junto a los recursos claves, pero, en general, las poblaciones totales son inferiores a 0,4 personas por kilómetro cuadrado. Entre los ganaderos, la productividad de los pastos limita la densidad de animales y pastores; las densidades se sitúan normalmente entre 0,4 y 1 persona por kilómetro cuadrado.

3. *La tecnología* consiste, en primer lugar, en herramientas personales, como el palo para cavar y el arpón. Sin embargo, determinados individuos poseen algunas tecnologías clave, especialmente para la caza y la pesca intensivas y para el pastoreo de animales, y éstas son utilizadas por un grupo más grande bajo su control. Entre estas tecnologías cabe señalar las nasas, los botes para cazar ballenas o los corrales para animales.

4. *La organización social de la producción* tiene dos niveles, cada uno con un conjunto característico de funciones: *a)* el nivel familiar, que implica la subsistencia diaria, el cuidado de los niños, una sociabilidad frecuente y la ayuda informal, y *b)* el grupo local, que implica la cooperación a gran escala en las tareas de trabajo, la gestión del riesgo, la guerra y el ceremonial.

5. *La guerra y la territorialidad* son comunes entre la mayor parte de los grupos locales. La propiedad sobre las tierras del grupo es muy importante y suele estar delimitada cuidadosamente. En los grupos locales de densidad menor, como los yanomami (caso 5), los asaltos construyen una imagen externa de ferocidad para mantener a los enemigos alejados de sus territorios. Para grupos de densidad mayor, como los tsembaga maring (caso 7) o los enga centrales (caso 10), los límites territoriales son sagrados y defendidos en batallas organizadas contra cualquier intrusión. Entre los ganaderos del nivel de grupo local, el pillaje de animales es una constante amenaza y la defensa de los rebaños y los pastos es esencial. Entre los cazadores-recolectores, sus recursos estacionales más productivos, como las migraciones de los peces, son muy apreciados y defendidos. La tecnología mayor (presas, canoas) es propiedad y está manejada por cada persona.

6. *La integración política,* definida por una combinación de actividades ceremoniales y de liderazgo, es fuerte dentro del grupo local. Además, el grupo local, no obstante ser autónomo y responsable de la defensa de su propio territorio, se halla siempre ligado a otros grupos locales por redes de matrimonio, intercambio y alianza. Estos sistemas regionales, a pesar de la ausencia de un poder centralizado, pueden verse bastante sólidamente integrados en colectividades de líderes que compiten y se coordinan a través de la economía de prestigio.

7. *La estratificación* en el grupo local toma la forma de líderes cuya rivalidad por el prestigio crea la colectividad intergrupal. Sin embargo, estos líderes no ejercen un control exclusivo sobre los recursos y por lo tanto no disponen de poder para oprimir. Los individuos, normalmente hombres, pero sostenidos y dirigidos por mujeres, se distinguen a sí mismos por su ferocidad o por sus habilidades diplomáticas para llegar a ser líderes reconocidos de su grupo local. Algunos líderes controlan más recursos que los otros, pero su papel es el de trabajar más duro y guiar con el ejemplo. La escala de liderazgo varía del cabecilla al gran hombre, pero ambos tipos de líderes son frecuentemente poligámicos, de manera que tienen el mayor éxito reproductivo.

8. *La santidad* adopta la forma de invocación, honor y aplacamiento de los espíritus de los antepasados que representan al grupo local y a sus subgrupos. Las ceremonias honran a los antepasados por su contribución benevolente a la fertilidad, a la producción de alimentos y al éxito en la batalla. Las ceremonias sirven para definir el grupo local y sus entidades corporativas y para crear y mantener relaciones regionales entre grupos a fin de obtener aliados, regular el conflicto, llevar a cabo un matrimonio y comerciar para obtener productos necesitados y deseados. Muchas de estas ceremonias se rigen por un calendario, se desarrollan regularmente según un programa anual o plurianual y se consideran esenciales para el éxito en todos los asuntos importantes.

Al comparar el nivel del grupo local con el nivel familiar, muchos aspectos parecen iguales, mientras que otros cambian drásticamente. Como veremos al revisar los casos de los capítulos 6, 7 y 8, el contraste más señalado con el nivel familiar aparece en la frecuencia de la guerra y en el aumento del ceremonial y el liderazgo. Esto a su vez contribuye a un cambio en el énfasis en las relaciones de género: mientras que una fuerte división del trabajo continúa con la cerrada interdependencia económica entre esposas y maridos dentro de la familia, el énfasis cultural, puesto ahora en la bravura de los hombres, en la agresión y en la exhibición del rango, contribuye a una imagen pública de superioridad masculina y a la correspondiente devaluación de las actividades y los atributos de las mujeres.

Empezamos nuestro examen del nivel del grupo local resumiendo el cambio en el carácter institucional de la sociedad, lo que ha sido denominado domesticación de la especie humana. Para explicar esta transformación social profunda, vamos a ver las teorías relevantes de la guerra y de la economía que forman la base de nuestra teoría de las dinámicas evolutivas que causan la transformación social.

La domesticación de la especie humana

La revolución neolítica de hace unos diez mil años supuso un cambio profundo en la historia humana, sólo superado en importancia por el

origen mismo de la cultura (Childe, 1936, 1942). Aunque esta revolución fue descrita en primer lugar para Oriente Medio y Europa, se han encontrado cambios similares que ocurrieron a lo largo y ancho del mundo, y en gran medida, de forma independiente, en África, Asia y las Américas. En *The Neolithic Revolution,* Cole (1959) describe varios cambios tecnológicos principales:

— El origen del cultivo de plantas
— La domesticación de animales
— El comercio de hachas y la deforestación
— El nuevo transporte con botes y carros
— La artesanía, incluida la cerámica y el arte de tejer
— Poblados
— Casas
— Tumbas

En esta lista aparece fuertemente marcado un progreso implícito: es evidente que con estos medios los humanos se liberaron tecnológicamente del rigor de la naturaleza. La domesticación de plantas y animales les proporcionó una nueva seguridad en la subsistencia, que a su vez les permitió asentarse y disfrutar del bienestar material de la vida de poblado. Sin embargo, las dudas sobre el progreso permanecen: dada la creatividad humana, ¿por qué no se llegó a tales logros tecnológicos mucho antes? Hace cuarenta mil años, por ejemplo, parece que los cazadores-recolectores del paleolítico superior tenían un conocimiento básico de los principios del cultivo de plantas (Maryanski y Turner, 1992: 91). Y los cazadores-recolectores contemporáneos raras veces parecen deseosos de establecerse en la vida de poblado, que en la práctica puede resultar más exigente en cuanto a trabajo y a sacrificios personales.

La revolución neolítica fue más que una lista de avances tecnológicos. Fue una revolución social —nuestra domesticación—, una transformación tanto conceptual y social como económica: «Los humanos domesticados son aquellos que viven (y sobre todo trabajan) en casas agrupadas en aldeas, pueblos o pequeñas ciudades, tan distintos de la gente del pasado y del presente que sólo utilizan habitáculos temporales» (Wilson, 1988: 52). Como los cazadores-recolectores nómadas, organizados en el nivel familiar, los humanos mantuvieron una sociedad abierta basada en la intimidad personal y disfrutaron de «la única verdadera forma de libertad, la libertad de la interferencia de los otros» (Wilson, 1988: 52).

Cuando los humanos se asentaron y construyeron casas en poblados, cambiaron sus mundos cognitivo y espacial. En un paisaje manufacturado, las personas viven e interactúan en espacios construidos que relacionan a los individuos y a sus rutinas diarias unos con otros y con las comunidades que las engloban:

> Al vivir en un medio construido, los humanos crean para sí, de manera bastante inconsciente, problemas que afectan los sentidos vi-

> tales y esenciales en la conducta de todas las demás actividades que son instrumentales para la supervivencia, la subsistencia y el bienestar [...] Una vez domesticada la gente tiene que confrontar y confrontarse con una estructura que aparece, como habría dicho Durkheim, *sui generis,* de tales condiciones: la estructura de las relaciones entre personas como vecinos y cómo anfitriones y huéspedes (Wilson, 1988: 112).

Así pues, se trata de sociedades de carácter vecinal, en las que la gente comparte medios que dividen y agrupan el espacio y las actividades de las personas. Los espacios son privados o públicos, conectan a los humanos o los separan, definen contextos sagrados o profanos. Quizá lo más importante es que estas relaciones no son fluidas. Existen a menudo durante toda la vida de los individuos e incluso a través de generaciones. Uno nace en un mundo social al que debe adaptarse para sobrevivir y prosperar.

Para el ala pesimista de los evolucionistas sociales, esta transformación representa de todo menos progreso para el bienestar humano:

> El abandono de la caza y de la recolección implicó la construcción [...] de jaulas socioculturales que abusan de las necesidades humanas de igualdad, libertad, movilidad e individualismo. Desde luego, como homínidos de gran capacidad cerebral, los humanos son marcadamente flexibles; y cuando se ven forzados a asentarse en un gran número, pueden hacerlo. La principal herramienta para esta adaptación fue la elaboración de unidades de parentesco con el paso de unidades nucleares relativamente autónomas (y a veces extendidas) a linajes que atrapan a los individuos en una red de parentesco. Esta línea de elaboración estructural fue la manera más fácil de proceder, especialmente cuando el excedente económico era modesto. En comparación con la movilidad y la libertad de los cazadores-recolectores, los límites de las normas unilineales de descendencia, que dictan como lo hicieron la composición de la familia, la residencia, la actividad doméstica y económica y el matrimonio, representaron un cambio verdaderamente dramático. Quizá el cambio ocurrió de manera tan gradual que la gente no fue consciente de la jaula estructural en la que se estaba encerrando, pero una vez construida, esta existencia tan circunscrita se alzó en contradicción con nuestro patrimonio ancestral, y su refinamiento durante miles y miles de años de los modos de adaptación cazadores-recolectores (Maryanski y Turner, 1992: 110).

La situación que estos autores describen tan vividamente supone la construcción de las instituciones sociales, los artefactos culturales que forman la base del grupo local. En nuestros casos, veremos que los grupos crean y limitan las posibilidades dentro de marcos institucionales. Los cementerios surgen en relación con los grupos locales, son lugares desde donde los antepasados continúan de alguna manera en conexión con los descendientes vivos. Se define a una persona en buena medida por las relaciones de parentesco y ascendencia, que determinan derechos personales sobre la tierra, el matrimonio y las obligaciones para con los demás.

El mundo está habitado por los fantasmas de los antepasados que ayudan, pero cuya desaprobación se teme. Los grupos se materializan en ceremonias anuales y periódicas que celebran al grupo y que honran a los antepasados por su ayuda. El nuevo sentido de la ceremonia marca la dependencia intrínseca de la búsqueda de la subsistencia individual y de las esperanzas de reproducción del grupo local.

Teorización del grupo local

Los humanos, valiéndose de medios culturales, han tomado instituciones que amplían de manera extraordinaria la sociabilidad. Aquí nos centramos en varias características importantes y nuevas de los grupos locales: la guerra y la supremacía masculina; el parentesco y la reciprocidad; y el liderazgo y el ceremonial.

LA GUERRA Y LA SUPREMACÍA MASCULINA

La guerra prevalece en la mayor parte de los grupos locales, especialmente entre los agricultores y ganaderos. Sahlins (1968*b*) describe cómo, sin una integración regional que los englobe, los grupos locales («tribus») habitan un mundo de anarquía política en el cual todos los grupos se hallan potencialmente en guerra con todos los demás. La categoría de Service de «tribu» (1962) se adapta a la mayor parte de los grupos locales, a pesar de que hace hincapié en la organización regional de clanes y otras instituciones culturales —hermandades o «sodalidades», las llamó él— a costa de la autonomía del grupo local en la mayor parte de los asuntos políticos. Los yanomami (caso 5), los tsembaga maring (caso 7) y los enga centrales (caso 10) representan un continuo en la evolución de la sociedades tribales hacia una densidad creciente de población y una intensificación de la guerra (Johnson, 1989).

¿Es la guerra entre grupos locales resultado de la naturaleza humana? Como indicamos en el capítulo 1, los humanos están filogenéticamente preparados para ser agresivos en determinadas circunstancias: de manera competitiva buscan obtener comida, cobijo y parejas para sostenerse a sí mismos y a sus vástagos, y defenderán tales beneficios contra todos aquellos que vengan. Aunque no está tan claro que esto explique la guerra: las comunidades de nivel familiar, a las que se puede aplicar estas mismas tendencias, consiguen vivir de un modo relativamente pacífico.

Sin embargo, la paz se torna imposible cuando la economía de subsistencia se intensifica. En la evolución social, hemos visto que la primera respuesta a la competencia por los recursos —en niveles de población muy bajos— es la de dispersarse y evitar el conflicto. Los hombres pueden luchar unos contra otros por uno u otro recurso, pero el patrón general es el de mantener la paz a través de la desvinculación. A medida que los territorios se llenan y las oportunidades disminuyen, aparece de manera

inevitable la competencia. El primer pensamiento de la familia no es el de crear una estructura política regional para resolver el conflicto, al contrario, aplicando la lógica conservadora, las familias hacen lo que siempre han hecho: tratan de localizar los mejores recursos antes que los demás y, si son escasos, ocuparlos de manera exclusiva. Si los competidores intentan desalojarlos, aquellos que la poseen deben atrincherarse, especialmente si el resto de recursos también están ocupados por otras familias. El resultado es que, al aumentar la población, la competencia se incrementa y ello trae como consecuencia una mayor agresividad.

El resultado frecuente de este proceso iterativo de la progresiva circunscripción (Carneiro, 1970*b*) es lo que Harris (1977: 65) denomina el «complejo de la supremacía masculina»: el monopolio exclusivo de los hombres sobre las armas, su adiestramiento para el combate y el valor, el infanticidio femenino, el adoctrinamiento de las mujeres para ser recompensas pasivas para las actuaciones masculinas, el sesgo patrilineal en la propiedad y la descendencia, la prevalencia de la poliginia, los deportes masculinos competitivos, los rituales intensos en la pubertad masculina, los rituales sobre la impureza de las mujeres, el precio de la novia y otras instituciones centradas en el hombre. Estos patrones de comportamiento no son universales para toda la humanidad, a pesar de que muchos se observan en sociedades distintas de las de grupo local; en la mayor parte de los servicios militares, por ejemplo, y en otras comunidades orientadas al hombre como los equipos de atletismo y las fraternidades. El complejo de la supremacía masculina en su máximo desarrollo es provocado por la guerra endémica, cuando las vidas y el bienestar de los miembros del grupo local se hallan bajo una amenaza letal constante, donde empíricamente de un cuarto a la mitad de todas las muertes de hombres son el resultado de homicidios, y donde la derrota no tiene como resultado solamente bajas masculinas, sino también la captura de sus viudas e hijas y el desplazamiento de todo el grupo de las tierras de sus antepasados.

Estas consecuencias profundas de la guerra irregular han sido muy bien descritas para las tierras altas de Nueva Guinea (Feil, 1987; Langness, 1977). Los hombres iniciados de un grupo local forman una fuerte camaradería masculina para la defensa mutua de las tierras del clan. Profesan «un culto secreto masculino en el que se tocan flautas sagradas *(nama)*, hay ritos de iniciación masculinos violentos, exclusión total de las mujeres y de los niños no iniciados, festines rituales con cerdo y otros alimentos deseados, creencias sobre la superioridad masculina y la de los antepasados» (Langness, 1977: 3). El vínculo masculino se puede expresar la hipermasculinidad a través de relaciones homosexuales. Se considera que éstas fortalecen a los hombres y evitan los efectos supuestamente enervantes de las mujeres (Herdt y Stoller, 1990). Estos hombres son todos del mismo clan, sus mujeres proceden de otros clanes, potencialmente hostiles, para casarse. Así pues, el contacto con las mujeres es contaminante.

El papel económico central de las mujeres en la economía doméstica consiste en modular este enconado antagonismo de género. Entre las sociedades no industriales, es en los grupos locales con una base de subsis-

tencia agrícola en los que las mujeres realizan la mayor contribución directa a la producción de comida (Sanday, 1973: 1691). Las mujeres, que también manejan la economía doméstica y cumplen con el trabajo de criar a los cerdos como fuente de riqueza, devienen así esenciales en el funcionamiento del ceremonial y en las maniobras políticas. Aunque las exhibiciones públicas de la economía política están centradas en el hombre, ambos sexos entienden la profunda importancia de las mujeres en la economía cotidiana.

PARENTESCO Y RECIPROCIDAD

Institucionalmente la formación de clanes y linajes distingue la organización del grupo local de la organización menos formalizada del nivel familiar. El parentesco se convierte en un cálculo que define las relaciones personales y las asociaciones de grupo, enraizadas en lo que Malinowski (1944: 55) llama «principio reproductivo de la integración social». Las relaciones biológicas (la crianza, la paternidad, la alimentación) apuntalan las construcciones culturales emergentes de matrimonio, ascendencia y socialización, sobre las que se fundan las instituciones del grupo local. Una vasta bibliografía en antropología social analiza estas instituciones, de la que la forma prototípica es el grupo de ascendencia, como los grupos de ascendencia agnatacia que Fortes (1949) descubrió en el núcleo de la «red de parentesco». ¿Por qué los grupos de ascendencia asumen una prominencia tal en el nivel del grupo local?

En la mayor parte de sociedades de grupo local, los clanes y los linajes son corporativos: tienen en propiedad lo más crucial, la tierra. Limitan los territorios del grupo controlando el acceso a recursos escasos altamente productivos. La corporatividad del grupo de ascendencia aparece a partir de la creciente competencia sobre los recursos y de la consecuente necesidad de la fuerza en masa para regular y defender los accesos. En un mundo sin instituciones legales regionales que garanticen el acceso, el grupo de ascendencia corporativo declara la legitimidad de las reivindicaciones de sus miembros, justificándolas en referencia a los lazos ancestrales respecto a la tierra.

La pertenencia al grupo corporativo implica derechos específicos sobre la tierra y de asistencia que se confieren al individuo (Bell, 1998a), y deberes específicos de participar y sostener materialmente los principales eventos ceremoniales y la guerra. Una buena posición individual en el grupo precisa de muchas reciprocidades del tipo de las discutidas en el capítulo 2: regalos obligatorios en celebraciones del ciclo vital, pagos por casamientos o resolución de disputas, comida y trabajo para financiar festines. Aunque estructurado en el lenguaje de la generosidad característico de los regalos, se trata de hecho de obligaciones de la pertenencia al grupo (Bell, 1998*b*). En términos substantivistas, la pertenencia al grupo local es inherente a las relaciones económicas incrustadas en las instituciones sociales del grupo.

La ascendencia común es una construcción cultural montada sobre los poderosos límites biológicos de la selección familiar y fuertemente unida a ésta. Por su carácter cultural, es capaz de superar la relativamente débil capacidad de la biología y extender el sentido de lealtad, confianza e interés común de los individuos más allá del nivel familiar. Aunque en la realidad, por el modo en que la mayoría de la gente vive en el nivel de grupo local, los individuos con los que establecen los vínculos más íntimos y obligaciones apremiantes tienden abrumadoramente a ser parientes biológicamente cercanos, por lo general hasta una distancia genealógica de primos hermanos. A pesar de que el grupo familiar corporativo utiliza todos y cada uno de los medios simbólicos y ceremoniales a su disposición para extender el sentido de obligación de grupo hacia fuera, activando los lazos de la ascendencia (conexiones cada vez más distantes de un antepasado común), la tendencia de los grupos corporativos es la de encerrarse en sí mismos.

A fin de vencer la estrecha interioridad de los grupos, construida en el principio de la ascendencia común, los grupos locales usan una variedad de medios institucionales para crear afiliaciones de eje transversal entre grupos de ascendencia. De éstas, las dos más poderosas y penetrantes son el matrimonio y la deuda. Para grupos como los tallensi de Fortes, las normas sobre el incesto obligan a los individuos a buscar esposas de un grupo de ascendencia diferente al propio. De aquí que los niños tengan parientes tanto en el grupo de ascendencia del padre como en el de la madre, y que hermanos y hermanas acaben viviendo en distintos grupos de ascendencia, etcétera. En contraste con el cálculo lineal de ascendencia, estos lazos constituyen redes personales cognaticias de parentesco: «No hay obligatoriedad respecto a esos lazos; no se visualizan en términos de derechos y deberes que haya que cumplir, sino como algo que, en el fondo, es voluntario» (Fortes, 1949: 281). Estas redes egocéntricas son hasta cierto punto como las amistades: los individuos escogen a cuáles dan más importancia (a través de visitas, compartiendo comida, trabajo cooperativo, etcétera), de una manera no muy distinta a las redes amplias regionales de las sociedades de nivel familiar (Johnson y Bond, 1974). Y parece que funcionan de manera similar: Dalton (1977) describe cómo tales redes unen a los grupos locales y crean las oportunidades para el comercio, el matrimonio, las alianzas y los movimientos. Estas redes son expansivas: el objetivo es el de crear oportunidades y flexibilidad; contrarrestan las lealtades exclusivas de la descendencia.

Además de las redes personales creadas por el matrimonio, el intercambio de esposas desempeña un papel central en el proceso más largo de crear deudas y crédito entre los grupos locales. Los matrimonios se ven normalmente como un regalo de una novia o novio por parte de un grupo de ascendencia hacia otro. Estos regalos tienen el carácter típico de prestaciones, contrayendo obligaciones para dar, recibir y devolver. Aceptar un regalo es aceptar estar en deuda, y esta deuda crea o refuerza una conexión social. A menudo, la deuda creada por el matrimonio no se torna recíproca durante años, incluso en una generación. Entre las funciones del

líder de un grupo local está la de recordar estas deudas y créditos y la de guiar el comportamiento del grupo hacia el cumplimiento de las obligaciones y el mantenimiento de los lazos sociales con otros grupos locales.

Si imaginamos una red de pescar, suspendida para que se vea, los cabos verticales (la urdimbre de un tejido) serían las líneas de descendencia trabadas en los grupos corporativos, y las hebras horizontales (la trama) serían los vínculos de eje transversal creados por el matrimonio: así es la red del parentesco. Ésta se ve aumentada todavía más por otras prestaciones: los festines lujosos con grandiosas exhibiciones de generosidad (creando una deuda) son las más famosas, pero intercambios más pequeños de objetos utilitarios, pagos de riqueza para apaciguar sentimientos heridos y compartir golpes de fortuna en productos agrícolas, todo tiene su función para reforzar la red de parentesco.

Como lo describe Fortes, la red de parentesco cuenta con un potencial virtualmente ilimitado para la expansión, de vínculo en vínculo. Las relaciones se mantienen por una reciprocidad equilibrada (capítulo 2): los lazos duran mientras existe un sentido de equilibrio y justicia en la relación. A menudo, las relaciones precisan de un intercambio recíproco de objetos de valor que simbolizan, y de hecho materializan, las relaciones que constituyen la red (DeMarrais y otros, 1996). Cada objeto de valor tiene una historia, una vida social que encierra los límites sociales de la manufactura del objeto y la red a través de la cual se ha movido (Appadurai, 1986).

LIDERAZGO Y CEREMONIA

En el nivel familiar encontrábamos una relativa escasez de liderazgo y de eventos ceremoniales. Cuando éstos existían eran *ad hoc,* y se desvanecían al cambiar las circunstancias. No es así en el grupo local, donde el predominio de la guerra y otras circunstancias precisan de los grupos suprafamiliares, y éstos a su vez dependen de las iniciativas de los líderes y de las funciones de las ceremonias que construyen el grupo.

Ecológicamente se ha visto al líder como una tecnología social que se desarrolla para resolver los problemas más allá de la capacidad de la familia (Harris, 1977; Service, 1962). Quizá el más importante de estos problemas es la guerra endémica. Feil (1987) describe la evolución del liderazgo en las cordilleras de Nueva Guinea a través de la intensificación agrícola, la frecuencia aumentada para la competencia y para la guerra, y el desarrollo de sistemas políticos regionales para moderar la severidad del conflicto. Más allá de la guerra, los líderes ayudan a resolver los problemas en la gestión del riesgo, la tecnología y el comercio.

Políticamente, un papel básico del líder local es el de organizar y representar al grupo en las ceremonias intergrupales, donde sus seguidores promocionan su valor personal, riqueza y atractivo mediante la danza y la vestimenta. El líder exige apoyo material recordando a todos que actúa en su nombre. El prestigio de él es la fuerza de ellos, puede ser transfor-

mado en lo que el grupo necesite para defender sus intereses en un medio altamente competitivo.

Entre las tremendas transformaciones que suceden con la aparición del grupo local encontramos la puerta que se abre para los individuos que tienen una ambición inusual de poder. En teoría, cada comunidad tendrá su cuota de «personas emergentes», término que se refiere a

> ... cualquier individuo ambicioso, emprendedor, agresivo, acumulador (en otra parte denominados acumuladores o personalidades «triple A»), que se afana por ser dominante en una comunidad, especialmente a través de medios económicos. El término incluye a superhombres, cabecillas, grandes hombres, élites y jefes (Hayden, 1995: 18).

A diferencia de las sociedades de nivel familiar como los !kung, que admiran la mansedumbre de un compatriota cooperador y generoso que logra pasar inadvertido y en las que se hacen chistes como el de que «todos somos cabecillas de nosotros mismos», el líder del grupo local proclama su eminencia a todos aquellos que le escuchen. Lo que abre la puerta a los personajes emergentes son los nuevos problemas que ellos vienen a resolver en el grupo local: la gente los necesita, y se aprovechan de estas oportunidades de control para promover sus intereses personales.

La posición del líder se halla siempre unida a representaciones ceremoniales que definen la naturaleza interna del grupo y sus lazos externos. Mientras que hay pocas ceremonias dentro de la familia y de la aldea, los ciclos ceremoniales impregnan todos los asuntos que envuelven al grupo local y sus relaciones con otros grupos. Las ceremonias, financiadas por la intensificación de la producción, se convierten en el contexto de toda la producción social. La ceremonia es la esencia estructural del grupo local, la que define su propia existencia. Aquí vemos la creación y el refuerzo de los lazos formales suprafamiliares, la proclamación pública y la validación del rango político del grupo a nivel regional, y la publicidad e intercambio de propiedad a través de bienes originales o dinero.

A causa de la importancia de las ceremonias públicas para conferir prestigio, especialmente en los sistemas de gran hombre, algunos han dado a la economía que los sostiene el nombre de «economía de prestigio» (Herskovits, 1952: 464-465). A pesar de ello, el trabajo, los bienes económicos, la economía de prestigio y la economía política son de hecho una misma cosa, puesto que en estas sociedades (como por doquier) el poder político y económico no reside en la riqueza como tal, sino en el control de acceso a los recursos. Un individuo y su grupo de apoyo ganan prestigio en ceremonias competitivas intergrupales, hasta el punto de que el líder puede demostrar su habilidad para movilizar a sus partidarios para proporcionar bienes, trabajo y guerreros. Las actuaciones ceremoniales de su grupo demuestran el poder económico y militar y la habilidad del grupo para comprometer recursos en las empresas intergrupales. En efecto, el prestigio es un poder latente, la promesa de poder.

Un rasgo central de la actuación ceremonial en todos los grupos locales es la materialización pública del grupo como un cuerpo. Las socie-

dades de nivel familiar tienen poca necesidad de tal afirmación, ya que la interdependencia familiar es evidente a diario en la cooperación y el compartir y está enraizada en lazos de parentesco primarios. Es diferente cuando la interdependencia es entre cientos de personas, que puede que no se conozcan entre sí de manera íntima o no se caigan demasiado bien. Los individuos puede que no perciban su dependencia de los otros y que no se hallen bien dispuestos para someterse graciosamente a los sacrificios que la vida de grupo exige. La ceremonia no sólo proporciona la oportunidad para curar las heridas entre facciones a través de danzas, contiendas y fiestas; sino que también centra la atención de todos en los intercambios materiales, que son su núcleo integrador.

Especialmente en colectividades intergrupales de alcance regional, las ceremonias proporcionan una proclamación pública de propiedad y de ascendencia y una transmisión de derechos con éxito. En la costa noroeste de Norteamérica (caso 9) y en las tierras altas de Nueva Guinea (casos del 7 al 10), un aspecto principal del comportamiento ceremonial es la exhibición pública de blasones, emblemas, símbolos, bienes y marcadores de propiedad. En un mundo sin juzgados ni documentos, la ceremonia es el foro en el que se legalizan los derechos de propiedad.

La ceremonia también está imbuida de santidad. Santificar algo es investirlo de poder sobrenatural y de significado, hacerlo reverente. Como mostró Rappaport (1979), las ceremonias en los grupos locales santifican los comportamientos que tienen una gran importancia adaptativa: la fiesta que honra a los antepasados es, de hecho, la ceremonia central que afirma o niega las alianzas militares, define los nuevos derechos sobre la tierra agrícola, inicia o termina los ciclos de guerra y reduce la superpoblación de la piara. Se invoca a los espíritus sagrados mediante ofrendas de comida, cantos, tocando las flautas sagradas y bailando con máscaras. El temor reverencial que se les asocia hace que las violaciones de acuerdos y entendimientos santificados por el ritual sean peligrosas. Desafiar a los espíritus es provocar el desastre. La santidad, de esta manera, refuerza los lazos que unen al grupo local. Funciona contra los efectos corrosivos de los comportamientos cortos de miras, centrados en uno mismo e impulsivos, como son la violencia, el robo y el adulterio, que podrían romper la cohesión del grupo, y en ocasiones terminan por hacerlo.

En el capítulo 2 vimos que, entre los fondos domésticos de Wolf, el fondo de subsistencia domina los presupuestos del nivel familiar. En el nivel de grupo local, sin embargo, el fondo para el ceremonial se une a la subsistencia como gasto principal de la casa. Las relaciones sociales se hacen más extensas, «todas las relaciones sociales se ven envueltas por [...] el ceremonial, y el ceremonial hay que pagarlo con trabajo, con bienes y con dinero» (Wolf, 1966a: 7). Cada familia debe generar un excedente, normalmente movilizado por los líderes locales, para ser usado en la economía política emergente en apoyo al festín, a la exhibición y a la donación competitiva de regalos. De esta manera, las ceremonias del grupo local, provocadas por las exigencias de la intensificación económica y la guerra, empiezan a afectar las decisiones productivas básicas en la economía de subsistencia.

Para abastecer a ambos fondos, los bienes básicos siguen siendo producidos dentro de la familia, aunque ahora se amasa periódicamente una porción importante, que se exhibe y se consume durante las ceremonias que definen el grupo local y su relación con otros grupos. En estas ceremonias, la exhibición competitiva de comida mide directamente el potencial productivo del grupo y, de esta manera, el atractivo de sus miembros cara al matrimonio, el comercio y la alianza.

El intercambio y el uso de bienes primitivos también cumple una importante función en relación a los fondos del ceremonial. Los objetos de valor primitivos, como conchas y plumas, adornan el cuerpo, igual que sucede en las sociedades de nivel familiar, pero también pueden hacerlo más temible en términos militares. Y los objetos mismos tienen «vidas sociales» (Appadurai, 1986). Cada objeto llega con una historia de transacciones, que da cuenta de la situación social de su actual propietario. Los bienes materializan la red abstracta de relaciones sociales, que cada individuo y cada grupo deben construir a fin de sobrevivir y prosperar.

En la mayor parte de las situaciones que involucran a los grupos locales, los bienes se pueden intercambiar ampliamente por otros objetos o por bienes de subsistencia; no se hallan divididos en «esferas de intercambio» separadas (Earle, 1982; cf. Bohannan, 1955). Sirven de medio de intercambio y como almacenes de valor. En los casos de gran hombre, la donación de regalos y la exhibición de bienes asume el carácter de rivalidad de rango en una economía política emergente.

La dinámica principal de la economía y la sociedad del grupo local

Nuestro reto es el de entender cómo la intensificación causa la construcción institucional en el nivel de grupo local. La intensificación, el motor para el cambio, continúa siendo conducido por densidades de población crecientes, que ocasionan la competencia y la formación del grupo corporativo. La competencia crea, a su vez, una rivalidad política regional y local, que más tarde intensifica la producción que alimenta la competencia ceremonial. Según el modelo de la figura 3, el crecimiento de la población junto a la intensificación de la subsistencia genera problemas económicos específicos que demandan nuevas formas institucionales de integración. La extraordinaria diversidad de los entornos naturales y los medios humanos para intensificar la producción en el nivel de grupo local lleva a problemas característicos y a soluciones institucionales alternativas. Estos procesos evolutivos no son unilineales, sino multilineales, lo cual significa que las causas específicas, condiciones y resultados de la formación social varían según los entornos locales y la historia.

Aun así, se pueden describir ciertas regularidades para los tres grandes tipos adaptativos de caza-recolección, agricultura y pastoreo, a pesar de la amplia variabilidad cultural de cada tipo. La mayor parte de los cazadores-recolectores se organizan como sociedades de nivel familiar, al igual que algunos agricultores y pastores. ¿Qué causa el desarro-

llo hacia grupos locales en los tres tipos de subsistencia? Puesto que las condiciones económicas específicas en cada tipo difieren de manera significativa, también lo hacen las formas institucionales. Esto es visible en los contrastes entre los grupos cazadores-recolectores (shoshón, caso 1; !kung, caso 2; esquimales, caso 6, e indios de la costa noroeste de Norteamérica, caso 9), entre los agricultores (machiguenga, caso 3; yanomami, caso 5; tsembaga maring, caso 7, y enga centrales, caso 10) y entre los pastores (nganasan, caso 4; turkana, caso 8; y kirguises, caso 11).

Entre los cazadores-recolectores, la causa original para la evolución de los grupos locales parece ser la necesidad tecnológica. Como señala Oswalt (1976), las tecnologías de caza y pesca requeridas para capturar una presa escurridiza son bastante complicadas y pueden precisar una organización por encima del nivel familiar para construirlas y hacerlas funcionar. Incluso entre los shoshón, los campamentos se forman periódicamente para cazar liebres y otros animales, durante batidas extensas, usando redes y corrales. A menudo, la intensificación entre los cazadores-recolectores se centra en recursos altamente productivos y en las tecnologías especiales para explorarlos. En contraste con los esquimales nunamiut del interior, que forman una sociedad de nivel familiar, los tareumiut de la costa, por ejemplo, cazan ballenas desde grandes botes. Los líderes locales poseen los botes, organizan las tripulaciones con una división del trabajo y almacenan la abundante pesca. En la costa noroeste, el uso intensificado del medio marino hace deseable tecnologías tales como las grandes canoas, las pesqueras, los depósitos para almacenar y las perchas para secar, todos ellos elementos que van más allá de los medios de las familias independientes. Los líderes exhortan a la población al trabajo, vigilan la colocación y el mantenimiento del equipo y dirigen su uso. Son también guardianes de los alimentos producidos, parte de los cuales deberían verse como la producción socializada del grupo local a través del líder, y no simplemente como la producción agrupada de las familias individuales. La tendencia hacia tecnologías de gran escala entre los cazadores-recolectores intensivos es especialmente evidente allí donde las variaciones estacionales y el almacenamiento de alimentos son importantes. Esto contrasta enormemente con los grupos horticultores, cuya tecnología productiva no se halla más allá de la capacidad de la familia de lo que se halla para los recolectores de plantas.

La gestión del riesgo también precisa de la formación del grupo local entre algunos cazadores-recolectores. Cazar es impredecible y precisa que incluso comunidades de nivel familiar compartan riesgos a través del campamento. Los tareumiut de nivel de grupo local gestionan el riesgo cazando y almacenando carne y grasa de ballena, abundante solamente durante la corta estación primaveral. Gracias a las tripulaciones que cooperan en los botes y a los esfuerzos coordinados de los propietarios de éstos, se produce, almacena y comparte un enorme excedente de comida durante los magros meses de invierno, permitiendo que los tareumiut se jacten: «No dejamos a la gente morirse de hambre.» Cuando fallan las provisiones locales se puede conseguir comida a través de los lazos que los cabe-

zas de familia y los propietarios de los botes han establecido gracias a los festines ceremoniales con otros pueblos balleneros a lo largo de la costa, e incluso con cazadores nómadas de caribú del interior.

En la costa noroeste de Norteamérica, la gestión del riesgo ha sido elaborada como si de un arte se tratara. A través del reparto político de los derechos de usufructo, que reciben una expresión física en forma de símbolos y emblemas, los grandes hombres controlan la explotación de la abundancia temporal, intentando asegurar que se consume o se almacena todo lo posible. Incluso dan vales que permiten el acceso a la próxima ballena extraviada en sus playas. Con sus capacidades para almacenar en depósitos, casas de ahumado y compartimentos estancos, y sus exhibiciones ceremoniales y repartos frecuentes, diseminan los riesgos de falta de comida entre muchos grupos locales, al mismo tiempo que maximizan el excedente disponible para la rivalidad política.

La guerra es una preocupación menor entre la mayor parte de los cazadores-recolectores. Sin embargo, cuando la intensificación de los recursos crea una fuerte diferenciación en la productividad, aparecen condiciones similares a aquellas que se dan en sociedades agrícolas. La lucha entre grupos locales en la costa noroeste de Norteamérica se produce en relación a los ríos más ricos en salmón y quizá también en relación a la tecnología que mejora sus rendimientos.

Entre los pastores, la guerra parece ser la principal causa de desarrollo de las instituciones del grupo local: la competencia sobre las tierras preferidas y los terrenos agrícolas desarrollados. Las familias se vuelven miembros de grupos corporativos —linajes y clanes— que garantizan el acceso a los campos, y estos grupos se unen para formar otros aún mayores, del tamaño de un pueblo, para la defensa mutua. Los yanomami se hallan, por muchos motivos, a medio camino entre el nivel familiar y el nivel de grupo local: baja densidad de población, tierras relativamente extensas, una estructura de poblado frágil que se fragmenta por disputas internas y un tamaño pequeño de la entidad política (60 a 250 personas). El principal contraste en subsistencia respecto a los machiguenga de nivel familiar, es el cultivo a largo plazo de los bananos y de los pejibayes, inversiones en tierra por las que merece la pena luchar. Cuando esta lucha no supone un peligro inminente, los grupos yanomami tienden a fragmentarse en unidades del tamaño de una aldea, que retienen los lazos ceremoniales con las otras aldeas en el caso de que la amenaza de la guerra requiera que se reagrupen.

Para los tsembaga, en las cordilleras de Nueva Guinea, donde la tierra fértil es escasa, el grupo local (unas doscientas personas) y su diminuto territorio (unos ocho kilómetros cuadrados) son las únicas garantías de seguridad y subsistencia. El grupo local se compone de varios grupos corporativos integrados ceremonialmente para organizar la defensa. Otros grupos son políticamente independientes, pero pueden aliarse a través de lazos, individuales e interpersonales, de matrimonio e intercambio y mediante ceremonias intergrupales: la red de parentesco. Los enga centrales también tienen los elementos de competencia, guerra, clanes corporativos,

grupos locales defensivos, y redes intergrupales y ceremonias. No obstante, su densidad de población, mucho más alta, y su competencia intensa sobre las tierras agrícolas, permanentemente cultivadas, han llevado a una creciente dependencia de los aliados intergrupales y a la creación de una colectividad regional de grandes hombres, que buscan construir el prestigio personal al tiempo que regulan la guerra intergrupal.

Entre los ganaderos, las principales causas de la evolución de los grupos locales son la gestión del riesgo y la guerra, aunque el comercio también puede ser un factor. Los animales de una familia turkana se comparten entre los parientes y los amigos, repartiéndose así los riesgos de pérdidas. Cuando los pastos en las planicies permanecen lozanos durante cierto tiempo, las familias turkana vienen de zonas de pastos más permanentes para que sus animales puedan pastar las hierbas verdes antes de que se pierdan por la sequía; de este modo mantienen una movilidad parecida a la del nivel familiar. De manera similar, entre los kirguises, el kan posee la mayor parte del rebaño del grupo, que él gestiona en beneficio tanto de su propia riqueza como de la subsistencia de sus seguidores. Distribuye los animales según la destreza de gestión de una familia, absorbe algunos de sus riesgos al reemplazar animales muertos y pide más cuidado en su pastoreo. Entre los pastores, el número de animales que una familia puede gestionar de manera efectiva es bastante pequeño, a menudo demasiado pequeño para la supervivencia del pastor, con lo cual cada familia ha de vincularse a una unidad social más grande que comparta los riesgos de las pérdidas individuales.

Los nómadas tienden a tener fuertes tradiciones guerreras, en las que los hombres jóvenes, que se inician juntos, se constituyen en defensores de la comunidad. Éstos deben proteger sus propios rebaños y realizar pillajes de animales fuera, para restituir las pérdidas en el rebaño o para realizar pagos por la novia. Puesto que los animales son móviles y se roban fácilmente, el pillaje entre grupos es una de las causas significativas de la formación del grupo local, basada en las categorías de edad masculinas. El linaje segmentario (Sahlins, 1961) es un sistema político flexible en el que los grupos ganaderos pueden aumentar o reducir su tamaño en función del nivel de amenaza de los grupos externos (Iron, 1979); cuando tales amenazas son débiles o ausentes, los grupos locales de ganaderos tienden a ser pequeños y pueden incluso parecerse a los grupos de nivel familiar.

Para los kirguises, el comercio externo se convierte en la base para la supervivencia en un mundo de estados agrarios que controlan el movimiento y el territorio. Barth (1956) señala que los ganaderos se adaptan a las condiciones medioambientales no aptas para la agricultura, pero en una estrecha asociación con los agricultores que necesitan los productos de sus rebaños. Gran parte de los alimentos de los kirguises provenía de ganaderos sedentarios y el kan controlaba el comercio exterior de animales que garantizaban la corriente de cereales desde los caseríos, así como la de herramientas y ropas desde las ciudades.

CAPÍTULO 6

LA FAMILIA Y EL POBLADO

Hemos apuntado que los beneficios de una comunidad mayor deben pesar más que los costes antes de que la gente forme una de estas comunidades, o se adhiera a una ya existente. Como veremos en los casos de los capítulos 6 y 7, la intensificación de la economía de subsistencia, resultado, por sí misma, de la población creciente y de la innovación tecnológica, crea problemas específicos que pueden resolverse mejor si se trabaja en grupos mayores. La naturaleza de los problemas varía según el medio y según la utilización que tecnológicamente se haga de él. La forma dominante de intensificación es el cultivo de plantas y los principios de la agricultura, representada en el registro arqueológico por la revolución neolítica. Este cambio puede ser bastante gradual y por sí mismo no precisa del desarrollo del grupo local. A pesar de ello, el crecimiento de la agricultura revoluciona la economía de subsistencia, dando como resultado un aumento global de las densidades de población, lo cual crea problemas cuya solución reside en comunidades mayores y en una existencia más sedentaria.

Dos amplios beneficios surgen de los grupos mayores dedicados a la agricultura: compartir comida (y otros recursos) y la defensa. La necesidad de proteger a las familias y a sus campos del pillaje enemigo ejerce sobre los grupos locales una presión intensa para aumentar de tamaño, tanto mediante el hecho de vivir dentro de un grupo del tamaño de un poblado, como mediante la entrada en alianzas intergrupales. Es muy posible que las personas que comparten la defensa compartan también la comida, y a causa de que esto último (la comensalidad) se halla entre las formas más poderosas de construir alianzas, no es fácil desenmarañar y medir la relativa importancia de la defensa y el fondo común en relación al tamaño creciente del grupo. Muy probablemente, para mantener la seguridad, la dependencia de uno conlleve a la dependencia del otro, intensificando de manera mutua el valor del grupo local para sus familias constituyentes. Este patrón es especialmente evidente entre los yanomami, sujetos de este capítulo.

Asentarse en un poblado agrícola, sin embargo, también ocasiona costes. La logística simple es más difícil: una población concentrada precisa de familias que vivan más lejos de sus tierras de labor, de esta forma to-

dos los recursos (caza, leña, materiales de construcción, etc.) se agotan con más rapidez y hay que realizar trayectos más largos para obtenerlos. Vivir en las condiciones apretadas del poblado también aumenta la transmisión de enfermedades, la probabilidad de robo y la suspicacia de intrigas sexuales. Encontrar maneras de vivir juntos no es fácil, como ilustran las luchas de bastones de los yanomami.

La aparición de ceremonias regulares es un elemento de radical importancia en la vida del poblado. Éste, definido por las murallas y las cercas que lo rodean, se centra en su campo de danza. La vida ceremonial es un medio para construir instituciones sociales, que ayudan a la gente a organizarse en grupos locales mayores que la familia, un artefacto de la cultura humana que no se basa en íntimas relaciones biológicas. Los yanomami ilustran la fragilidad de tales instituciones sociales. El grupo, siempre propenso a la escisión, lucha por mantenerse unido por la necesidad de defensa del grupo y permanece atento en busca de aliados que ayuden al grupo en la guerra y el periodo subsiguiente. En el festín entre poblados se establece un equilibrio delicado, ya que los participantes no saben con certeza hasta el final si el festín va a terminar en amistad y apoyo o en traición y muerte.

Caso 5. Los yanomami de la selva venezolana

Los yanomami se han convertido en un test para la teoría materialista, básicamente a causa de la dificultad para explicar su peculiar forma de guerra (Chagnon y Hames, 1979; Harris, 1974). El problema central ha sido y sigue siendo éste: los yanomami, que parecen luchar frecuentemente y de manera impulsiva, y con tasas de mortalidad extraordinariamente altas, ¿se pelean por los recursos materiales escasos o por otras razones no materiales (Lizot, 1989)?

En sus descripciones originales de los yanomami, Chagnon (1968a, 1968¿>) destacó que luchan por varios motivos: por las mujeres, que dicen que son escasas, por venganza de un supuesto embrujo o de una herida real del pasado; y porque el sistema político es demasiado débil para prevenir la guerra. Harris (1974: 102; 1979) señaló, de manera correcta, que un punto de vista tan ecléctico no proporciona una explicación satisfactoria sobre la guerra de los yanomami. En su opinión, éstos competían por territorios de caza y, en particular, por el acceso a las escasas fuentes de proteína de su dieta. Chagnon replicó (1983) que, aunque los yanomami, en efecto, veían la carne como un alimento muy deseable y a la vez escaso, sus datos mostraban que estaban suficientemente abastecidos de proteínas en su dieta (Chagnon y Hames, 1979).

Recientemente Chagnon se ha adherido al concepto bioevolutivo de «buen estado físico completo», reuniendo datos para mostrar que el éxito en la guerra, la intimidación y las maniobras políticas tienen un correlato con el éxito en la reproducción: en términos simples, los hombres yanomami no luchan solamente por las mujeres, sino por los «medios de reproducción». Los hombres agresivos, dentro de unos límites, tienen éxito

al dejar más vastagos que los hombres que se permiten ser intimidados y dominados. Así, a medida que el debate entre Harris y Chagnon sobre las causas de la guerra de los yanomami se ha desarrollado, ha tendido a coincidir con el debate, discutido en el capítulo 2, entre las teorías que se centran en la reproducción y la selección natural (Chagnon, biología evolutiva) y aquellas centradas en la producción y la adaptación (Harris, materialismo cultural). Nosotros argüimos que ambas son explicaciones plausibles basadas en la motivación biológica y que una apreciación plena de la guerra de los yanomami debe incluirlas a las dos.

En este capítulo señalamos que hay, en efecto, competencia por los recursos, lo cual explica, en última instancia, la guerra de los yanomami, que incluye la competencia por compañeras y por un territorio de caza pero no se limita a eso. El reto es explicar por qué tal competencia, que de alguna forma es virtualmente universal en todos los niveles de la complejidad sociocultural, tiene como resultado el estilo específico de la guerra de los yanomami, una forma intermedia en el espectro evolutivo entre la relativa ausencia de guerra entre los grupos de nivel familiar y las más generalizadas y rutinarias formas de guerra que encontraremos en los capítulos finales. A pesar de ser muy parecidos a los pacíficos machiguenga (caso 3) en su adaptación a la selva tropical, los yanomami han cruzado el umbral fatídico de poner el énfasis cultural en el control *de* la agresión a ponerlo en el control *por medio de* la agresión.

EL MEDIO Y LA ECONOMÍA

Los yanomami (Chagnon, 1983), también conocidos como yanoama (Biocca, 1971; Smole, 1976) y waika (Zerries y Schuster, 1974), habitan tradicionalmente las cordilleras de las fuentes del río Orinoco y del río Negro en Venezuela y Brasil. A pesar de que esta región se considera generalmente parte de las tierras bajas de la selva tropical de Sudamérica y sus pobladores se consideran a menudo amazónicos, estas cordilleras son diferentes de las tierras bajas tropicales que las rodean. La mayor parte de los estudios sobre los yanomami los describen como comunidades que han emigrado recientemente desde las montañas a los territorios «vírgenes» de las tierras bajas (Smole, 1976: 226), comunidades significativamente diferentes de los yanomami de la sierra, en los que aquí nos centramos (véase mapa B en Migliazza, 1972: 17).

El río Orinoco nace en la sierra de Parima, un paisaje de promontorios rocosos y crestas con mesetas de granitos antiguos y rocas metamórficas duramente alteradas por el clima y erosionadas en un intricada e irregular secuencia de montañas y valles. A excepción de una distribución muy concentrada de depósitos aluviales, los suelos son pobres: «Ninguna de estas mesetas de rocas sedimentarias es adecuada para la agricultura. A través de las cordilleras de Guiana, parece que las zonas ventajosas para la agricultura se limitan a los fondos del valle, que tampoco tienen una fertilidad notable» (Sauer, 1948: 320; véase también Lathrap, 1970: 42).

La región ocupada tradicionalmente por los yanomami abarca, en altura, desde los trescientos a los mil doscientos metros. Las cotas más altas (hasta mil ochocientos metros) se usan con menos frecuencia para cazar y recolectar y tienden a estar «deshabitadas, cubiertas de maleza y matojos y [a ser] muy rocosas» (Smole, 1976: 32-33). Podemos visualizar la región como una isla que emerge sobre el mar de la selva tropical, que se despliega a lo largo del Orinoco y los afluentes septentrionales del Amazonas. Las cordilleras son más frías y secas que las tierras bajas de la selva tropical y sostienen una única flora y fauna (Anduze, 1960: 186-187; Chagnon, 1983: 55).

Anduze (1960: 173) apuntó que, mientras que la caza abunda a lo largo del río en altitudes más bajas, se vuelve cada vez más escasa a mayor altura, un hecho que atribuye en parte a la caza intensiva de los yanomami de la montaña. Smole (1976: 41, 131) también señala que los alimentos silvestres en general y la caza en particular son menos abundantes en las cordilleras. El pescado es también escaso y contribuye menos a la dieta de los yanomami de la montaña que a la de los de las tierras bajas (Chagnon 1983: 102). Así, las cordilleras de Guiana no son simplemente una isla en sentido físico, sino una zona ecológica distintiva caracterizada por suelos pobres y escasez de alimentos silvestres (Hames, 1997a: 3-5).

Los yanomami han habitado desde hace mucho tiempo las cordilleras de Guiana y pudieron ser incluso descendientes de los «nómadas a pie» originales de estos lugares, que habitaron una región mucho más grande hasta que fueron desplazados por los grupos caribes y araucanos en expansión (Atlas, 1979: 320-321; Smole, 1976: 17-18; Wilbert, 1966: 237-246). Al parecer, el lenguaje yanomami no se encuentra emparentado con el araucano y el caribe, y la cultura es muy distinta. Los grupos araucanos y caribes fueron gentes de canoa de notable fuerza y ferocidad, que dominaron los ríos navegables, con una economía basada en la mandioca amarga, el pescado y los animales cazados en las selvas de las tierras bajas, comparativamente más ricas que las demás. Muy a menudo, allá donde los yanomami se hallaban en contacto con tales grupos, fueron los yanomami quienes, o bien se subordinaban, si el contacto era pacífico, o bien eran asesinados y dispersados, si el contacto era hostil (Chagnon, 1983: 61; Smole, 1976: 228, 230).

En un ejemplo de «exclusión competitiva» (Barth, 1964), los yanomami ocupan un nicho ecológico distinto de aquel de sus competidores de elevaciones más bajas: no usan canoas, consumen poco pescado y en general evitan el agua siempre que les es posible. Su economía también es diferente por su énfasis en la banana y la mandioca dulce. Según Smole (1976: 13-14), la región de Parima de las cordilleras de Guiana es «uno de los últimos grandes reductos culturales del continente sudamericano [...]. La mayor parte del territorio tradicional yanoama es inaccesible por navegación fluvial, lo cual protege de manera efectiva sus habitantes de los forasteros». Cuando examinemos la guerra de los yanomami y, más tarde, su «ferocidad», deberemos recordar que los yanomami ocupan principalmente una difícil zona de refugio, rodeada históricamente por antagonistas poderosos.

Después de la colonización europea de las Américas, los grupos ribereños como los araucanos y los caribes eran muy vulnerables, ya que ocupaban medios naturales ricos y accesibles en barca. Fueron esclavizados, diezmados por la enfermedad y, finalmente, incorporados dentro de la frontera en expansión de la civilización occidental. Por el contrario, los yanomami se retiraron hacia su caparazón montañoso, quizá principalmente como una manera de evitar la enfermedad, que relacionaban con los hombres blancos» (Biocca, 1971: 213; Chagnon, 1983: 200).

Sin embargo, al menos en el siglo XIX, los yanomami habían incorporado herramientas de acero y la banana, después de lo cual su población creció rápidamente (Chagnon, 1983: 61). Desde los años cuarenta, cierto número de yanomami se aventuraron a salir del reducto de sus cordilleras para colonizar ríos mayores en cotas más bajas. Estos grupos se conocen mejor por todo el mundo debido a su amplia exposición en el caso de estudio de Chagnon y a sus películas con Timothy Asch (Chagnon, 1992). En esta región, la presión de la población era en un inicio comparativamente baja, debido a la caída de las poblaciones araucanas y caribes y al hecho de que la malaria y la fiebre amarilla eran endémicas e indudablemente actuaron en el pasado como una barrera a la migraciones de yanomami (Smole, 1976: 228). Como resultado, alrededor de los yanomami creció una despoblada tierra sin hombres, o zona tapón. Había tierras fértiles en esta zona y los animales de caza abundaban y no temían a los hombres, puesto que apenas se cazaba (Steinvorth-Goetz, 1969: 195). Chagnon informó de la existencia de abundante caza en esta región en 1968-1971.

Un problema para los que proponen la escasez de recursos como causa de la competencia y de la guerra de los yanomami es que estas comunidades colonizadoras no solamente continuaron practicando la guerra una vez conseguidos abundantes recursos, sino que posiblemente se tornaron incluso más violentas que antes (Chagnon y Hames, 1979: 912). Si contaban con recursos abundantes ¿por qué luchaban? Por dos razones. Primero, la migración era reciente y no cabía esperar que la guerra desapareciera de manera inmediata al cambio en la abundancia de los recursos; los viejos odios permanecían, como lo hacen las actitudes arraigadas desde la infancia. Segundo, y más importante, la abundancia de recursos de las tierras bajas fueron de corta duración, un caso frecuente en toda la Amazonia cuando los colonizadores entran en regiones anteriormente deshabitadas (Baksh, 1984). En unos pocos años, los recursos locales se volvieron escasos (a pesar de que seguía habiendo tierras de cultivo). Diez años después de la primera investigación de Chagnon en la zona, por ejemplo, los animales de caza habían sido diezmados por los yanomami y otros grupos, hasta el extremo de que Chagnon comparó la región a un desierto (1983: 157, 202).

Por estas razones históricas, las densidades de población entre los yanomami de las tierras bajas son a menudo bastante bajas (por debajo de las 0,3 personas por kilómetro cuadrado), mientras que tienden a ser significativamente más altas (por encima de las 2 personas por kilómetro cuadrado) en su emplazamiento tradicional de la cordillera (Hames, 1983: 425). Smole (1976: 48) resume la situación de la siguiente manera: «La

densidad de población media en el conjunto de su territorio es de aproximadamente 0,2 personas por kilómetro cuadrado. Puesto que tal cálculo se basa tanto en las cordilleras altamente pobladas como en las tierras bajas virtualmente vacías y las altas montañas deshabitadas, la densidad efectiva es localmente mucho más alta. La observación de hasta qué punto algunas porciones de la sierra de Parima se han transformado en sabana lleva a la sospecha de que solamente unas pocas décadas atrás, o incluso hace siglos, las densidades de población eran considerablemente mayores que las de ahora.»

Al igual que las economías de nivel familiar que hemos revisado previamente, la economía yanomami proporciona un sustento suficiente a un coste relativamente bajo. En particular, la dieta de los yanomami de la sierra contiene aportes amplios de proteína (Chagnon y Hames, 1979). Aun así, los recursos de los que dependen para una dieta de alta calidad, y que perciben como necesidades básicas de la vida, son escasos y, como resultado experimentan una superpoblación. Hasta cierto punto, esta superpoblación es resultado de la guerra, que fuerza a los yanomami a vivir en pueblos grandes para su defensa y acelera la degradación del medio, dentro de un tiempo razonable de desplazamiento desde el poblado. Esto es paradójico, ya que, como discutiremos, la guerra en sí misma es un resultado de la escasez y la competencia sobre los recursos.

Alimentos silvestres y caza. Los yanomami dependen de alimentos silvestres para obtener cierta diversidad en la nutrición y los condimentos que añaden a las comidas, basadas principalmente en productos del huerto. Tienen gustos eclécticos y relativamente pocas restricciones sobre lo que se puede comer (véase Taylor, 1974). Entre sus alimentos se encuentran cangrejos, camarones y, en ocasiones, pescado pequeño de los ríos de sus montañas, ranas, hormigas, termitas, larvas de insecto, tallo tierno y frutos de la palmera, otros frutos y varias raíces. Aunque la caza mayor es la comida preferida por los yanomami de la sierra, debido a su escasez probablemente dependen tanto de los insectos como de la caza (Smole, 1976: 163). Algunos frutos se conservan secándolos y almacenándolos en cuevas (Biocca, 1971: 76; cf. Smole, 1976: 237), y algunos grupos preparan «viveros» especiales en los que se reproducen grandes cantidades de ranas que luego son capturadas (Smole, 1976: 247).

Esta escasez general de alimentos y la diversidad buscada son características de la economía de subsistencia, tal y como se analiza en el capítulo 1: a lo largo del tiempo, los alimentos más abundantes y deseables se hacen tan escasos que los menos favorables acaban viéndose como comparables en valor. En este sentido, a los yanomami de la montaña se les describe mejor como recolectores que como cazadores. Al vivir en poblados, les cuesta satisfacer su deseo de alimentos silvestres. Así pues, frecuentemente abandonan sus poblados y forman grupos de familia extensa, del tamaño de una aldea, para cazar y recolectar en zonas menos densamente pobladas de su territorio e, incluso, en secciones más remotas de los territorios vecinos.

Estos pequeños grupos cazadores-recolectores migran durante ciertos periodos. Cuando abandonan sus poblados y huertos seguros, dependen de los alimentos silvestres. Puesto que su caminata les puede llevar a las cercanías de antiguos huertos, que pueden todavía tener productos comestibles, especialmente pejibayes, no tienen por qué depender completamente de los alimentos silvestres. Sin embargo, si les sobreviene un golpe de suerte en relación a algún alimento silvestre, avisarán a los parientes, invitándoles a unirse en la abundancia inesperada. Así, frecuentemente a lo largo del año, sucede que un poblado o bien se halla completamente vacío, o bien habitado por una pequeña fracción de su población total.

Los distintos grupos yanomami ingieren cantidades distintas de alimentos silvestres. Los habitantes de poblados grandes y sedentarios pueden estar militarmente seguros, pero echan en falta la ausencia relativa de alimentos silvestres en su dieta, mientras que los grupos pequeños y móviles disfrutan de acceso a ellos, pero son vulnerables a los pillajes y pueden ser expulsados de sus territorios. En un caso del que informó Helena Valero, una chica brasileña educada por los yanomami, un grupo poderoso de habitantes de un poblado capturó a las mujeres de un pequeño grupo cazador-recolector. Cuando las cautivas huyeron, las mujeres del poblado les chillaron enfadadas: «¡Seguid, seguid! Volved a comer frutos silvestres y malos. ¡Mujeres estúpidas que os largáis! Si os hubierais quedado con nosotras, habríais comido *pupugnas* [el fruto de la palmera pejibaye] y bananas de nuestras *rocas* [huertos]. ¡Ahora tendréis que esforzaros para encontrar frutos silvestres en los bosques!» Pero las mujeres recolectoras no se impresionaron y les contestaron: «No hemos venido a pediros frutos o bananas» (Biocca, 1971: 34-36). En efecto, un grupo, los *gnaminaweteri* («la gente solitaria»), recibió su nombre debido a su preferencia por una vida pacífica y móvil en pequeños grupos, una estrategia, reconocida culturalmente, de «esconderse» *(baimi)* para escapar de sus enemigos (Hames, 1997: 8).

Ciertas especies de caza son los únicos animales que los yanomami designan como «comida de verdad»; la mayor parte de los alimentos de huerta, la banana y el fruto del pejibaye son también «comida de verdad». Solamente éstos pueden constituir la base de las comidas durante los festines y las ceremonias entre pueblos. Así, cuando se prevé un festín, grupos grandes de hombres se ausentan del poblado durante unos ocho días (el periodo que se necesita para recoger banana verde para que madure en el poblado), volviendo solamente cuando han conseguido suficientes provisiones de caza. Entre las especies más preciadas se encuentran el tapir y el pécari (ambos animales con mucha carne), el agutí, el armadillo y, secundariamente, cierto tipo de monos y aves (Smole, 1976: 182). En estas expediciones los hombres recorren largos trechos desde su poblado y, a menudo, entran en las tierras de caza de los poblados adyacentes amigos. Las zonas preferidas de caza se encuentran normalmente en altitudes más altas, donde no se localizan ni huertos ni poblados, de manera que allí los animales no se cazan con frecuencia. Pero, incluso cuando se practica la

caza para uso doméstico y no para un festín, los cazadores suelen irse durante varios días. Por el contrario, la salida típica de caza entre los machiguenga de nivel familiar (capítulo 4) dura de cinco a siete horas.

En lo que respecta a otros asuntos, los yanomami de la sierra y los machiguenga de cotas altas tienen mucho en común. Ningún grupo consigue tanta comida silvestre como desea y no existe zona montañosa en ninguna región en la que no se practique, sistemática y continuamente, la caza y la recolección. Incluso en las únicas zonas que ambos grupos evitan (los márgenes de las tierras bajas recientemente sedentarizadas, donde viven los antes temidos indios de las canoas y los recientemente más temidos blancos), los animales de caza son escasos. Chagnon (1983: 157) informaba de los resultados de una cacería para un festín organizado por los bisaasi-teri en 1965, catorce años después de que se hubieran trasladado a las tierras bajas. A pesar de que un gran grupo de hombres dedicó una semana a la caza, volvieron con sólo diecisiete monos, siete pavos salvajes y tres armadillos grandes, apenas suficiente para dar de comer a cien invitados durante varios días y proporcionarles carne para llevar a casa después del festín. Los yanomami lógicamente tienen un término especial para «el hambre de carne», distinto del de otra hambre (Smole, 1976: 175), e incluso en las tierras bajas «la carne es siempre el alimento más preciado y siempre se considera un bien escaso» (Chagnon, 1983: 119; cf. Harris, 1974: 102-103).

Relacionado con este omnipresente sentido de escasez se encuentra un sentido de desequilibrio más importante. Algunos lugares se perciben como mejores para la caza que otros y la mayor parte de éstos *son* probablemente mejores. Se trata de sitios codiciados, y cabe suponer que se defienden activamente de los cazadores intrusos. Según Chagnon (1983: 170), «los yanomami prefieren permanecer en una zona *general* un largo periodo, especialmente en una que disponga de una fuente fiable de caza dentro de una distancia razonable del poblado. Mi investigación ha revelado muchos casos de poblados que permanecen en una misma área de 30 a 50 años, abandonándola sólo cuando las presiones militares sobre ellos son abrumadoras».

Los huertos. Cerca de los poblados, se obtienen de la selva pedazos de tierra para cultivar mediante la tala y quema. La atracción centrífuga de los alimentos silvestres se equilibra con el tirón centrípeto de los huertos, que son tan productivos como los huertos de los machiguenga (Smole, 1976: 150-151). Los yanomami de la sierra aprovechan las pocas tierras que son adecuadas para la horticultura, plantando una serie de alimentos y de otros productos sin los cuales no podrían existir en los números actuales.

Los suelos que los yanomami limpian para conseguir huertos son «margas fértiles y friables» (Smole, 1976: 24), a menudo capaces de sostener las gentes de un poblado en la misma localización general durante muchos años. Pero muchas zonas de las montañas no son adecuadas para la agricultura: en estas zonas, «los suelos tienden a ser arenosos y, al menos,

suavemente filtrados» (Smole, 1976: 37). Incluso las «margas friables» son con frecuencia muy ácidas (pH 4,5), lo cual limita la producción de algunos cultivos. Además, muchas zonas tienen pendientes demasiado pronunciadas para cultivar. Las cotas más altas (por encima de los mil metros) son marginales para la agricultura y las más bajas se evitan por razones de salud. Finalmente, zonas extensas de la sierra, a pesar de estar en una buena altitud, son sabanas estériles sin ninguna utilidad (Smole, 1976: 37).

Como entre los machiguenga, la selección de una buena tierra para los huertos es motivo de gran preocupación. Los lugares potenciales para los nuevos huertos son un tema popular de conversación entre los hombres durante las partidas de caza (Chagnon, 1983: 60). Las mejores tierras *(ishabena)* deberían estar cubiertas por un bosque de grandes árboles, en una altura adecuada; tener una pendiente suficiente para un buen drenaje y para la asociación de cultivos distintos en diferentes alturas dentro del mismo campo, pero no una pendiente excesivamente pronunciada; tener un suelo consistente y oscuro; ser lo suficientemente grandes para sostener la población de un poblado; y estar cerca de agua potable para beber (Smole, 1976: 26, 107-110, 116, 132, 239). Tales condiciones ideales son raras y desiguales. A consecuencia de ello, los yanomami se distribuyen de manera muy dispar a través de la cordillera, con grandes concentraciones en zonas con los mejores lugares para huertos y pocos asentamientos, o ninguno, en otras zonas. Una vez establecidos en un área de suelos buenos, los yanomami tienden a permanecer allí, limpiando un huerto tras otro hasta parchear regiones enteras con huertos nuevos y viejos, que se mezclan con sabanas abiertas que parecen ser obra del hombre.

La altitud, como hemos visto, es un factor importante en la horticultura de los yanomami y los huertos, a cierta altitud, a menudo no van a satisfacer todas las necesidades de una familia. Las cosechas, como las de banana, pejibayes y tabaco, prefieren suelos bajos y húmedos, mientras que cultivos como el árrurruz se desarrollan mejor en cotas más altas. Puesto que todos estos cultivos son esenciales para los yanomami, encontramos no solamente un comercio frecuente entre los poblados a diferentes cotas, sino también el cultivo, por parte de grupos familiares emprendedores, de huertos a distintas altitudes, además de sus huertos principales cerca del poblado.

La guerra añade algo más al complejo conjunto de factores que determinan el emplazamiento de los huertos. Los miembros de un poblado prefieren tener sus huertos cerca del poblado, donde se pueden defender más fácilmente, y ello puede llevarles a plantar en tierras menos deseables (Smole, 1976: 107, 244). Aunque también sucede lo contrario (Smole, 1976: 239): «[Los docodicoro-teri] han llegado a estar tan insatisfechos con sus huertos en las terrazas aluviales bajas cerca de la seguridad del *shabono* [poblado] que limpiaron un nuevo huerto grande en lo alto de las montañas, unos seis kilómetros al sur. Ello les llevó a estar mucho más cerca de sus enemigos (los *bashobaca-teri),* pero asumieron el riesgo, puesto que sentían que no había un lugar más cercano al *shabono* que fuera tan bueno para cultivar la banana *cowata».*

Las mayores cosechas alimentarias de los yanomami son la banana, la mandioca dulce, los frutos del pejibaye, los ocumos *(Xanthosoma)* y el ñame *(Dioscorea)*. La banana, una espléndida fuente de carbohidratos y, de lejos, el alimento principal en su dieta, se debe trasplantar cortándolo desde la raíz. Esto requiere un esfuerzo tremendo si el huerto nuevo está lejos del actual o si un grupo se debe trasladar de repente y tiene que transportar las raíces más grandes, que producen una cosecha más rápidamente. Ambas condiciones tienen muchas probabilidades de darse cuando un grupo ha sido derrotado en la guerra.

El banano produce una sola cosecha cada cierto tiempo, separada de la anterior por meses, y no se puede almacenar. Se planta en distintos momentos, como lo permita el trabajo del hombre, de manera que las plantas maduran en momentos también distintos, distribuyendo la cosecha a través del año (Chagnon, 1983: 71). Pero resulta difícil prever con exactitud cuándo y en qué cantidades va a madurar, de manera que a veces no hay banana ni siquiera allí donde la producción media para la población es grande. Los poblados amigos allanan las fluctuaciones locales invitándose los unos a los otros a los festines cuando sus propios abastecimientos son excesivos (véase Biocca, 1971: 27, 45; Smole, 1976: 104, 106, 129, 141-142). Smole (1976: 193-194) sugiere que, en realidad, no hay excedentes de banana, puesto que todo el que sus cultivadores no comen se consume al final en los festines. Con un mínimo cuidado, los huertos de bananos continúan produciendo alimentos durante muchos años.

La mandioca dulce, el cocoyam y el ñame ayudan a llenar los periodos en que la banana es insuficiente. Los frutos del pejibaye *(Guilielma sp.)* son estacionales, tendiendo a madurar en enero y febrero (Anduze, 1960: 215); con el doble de proteína que la banana y la mandioca y con una cantidad de lípidos de diez a cuarenta veces mayor, son un alimento muy apreciado. Según Chagnon (1983: 70-71), «esta palmera constituye una excepción a mi generalización anterior de que se necesitan muchos frutos de palmera para llenarse la barriga. Los frutos del pejibaye *(rasha)* tienen una semilla relativamente pequeña (algunos ni siquiera tienen) y una gran cantidad de pulpa harinosa, con una textura similar a la de las patatas hervidas. Son ricos en aceite y muy sabrosos». Estas palmeras también tienen una corteza tan dura que es prácticamente imposible introducir un clavo en ella. Los yanomami usan esta madera para fabricar sus arcos, distintos tipos de puntas de flecha y sus bastones de lucha *(nabrushi)*.

Junto con la banana, el fruto del pejibaye es «comida de verdad» y, por eso, alimento apropiado para los festines. En palabras de Chagnon (1983: 71), «las familias plantan normalmente uno o varios de estos árboles cada vez que se desbroza un campo y estos árboles producen cosechas muy grandes de frutos durante muchos años después de que los huertos se hayan abandonado. Así, permaneciendo en una misma zona, las cosechas de pejibaye se pueden recolectar fácil y convenientemente y producir enormes cantidades de fruto sabroso y nutritivo». Dado que los pejibayes crecen mejor en altitudes más bajas y puesto que su fruto es estacional, se sirven menos comúnmente que la banana en los festines y se disfruta

de ellos con menos frecuencia en los poblados situados a mayores alturas. Pero su disponibilidad en los campos viejos a cierta distancia del poblado permite a las familias recolectar durante extensos periodos cuando la banana escasea y los productos silvestres se vuelven importantes en la dieta (Smole, 1976: 155).

Es preciso hacer hincapié en una diferencia entre los huertos yanomami y los machiguenga. La vida útil de los campos machiguenga es tan sólo de unos pocos años como mucho. Los campos de los yanomami, por el contrario, con sus hiladas de pejibayes (y en menor medida de banana), presentan grandes mejoras capitales, que producen alimentos recolectables durante muchos años después de su cultivo inicial: quizá cinco años para la banana y más de veinte para los pejibayes. Los viejos huertos son una fuente importante para los yanomami. A causa de ellos, el territorio de un poblado aumenta su riqueza a lo largo del tiempo y no se abandona con facilidad.

La escasez en la ecología yanomami. Nos hemos referido a varias formas de escasez entre los yanomami: escasez de grandes animales de caza, de tierra agrícola de alta calidad, de alimentos preferidos de origen vegetal silvestres, de alimentos particulares o materias primas que no crecen bien en sus campos y, periódicamente, de sus productos agrícolas más queridos, la banana y los frutos del pejibaye. La prueba más notoria y significativa de escasez en la sierra es, sin embargo, la destrucción de la selva debido a una agricultura superintensiva, que ha dado como resultado la extensión de la sabana. Esta realidad es más grave en las áreas de asentamientos más densos y a más largo plazo (Smole, 1976: 203, 208). En la mayor parte de los casos, las sabanas son vestigios de los viejos huertos. Muchas tienen las formas regulares y las esquinas rectas de los huertos, y algunas son colindantes con campos viejos que pueden ser sabanas en formación. El clima más frío y seco de la sierra puede acelerar el desarrollo de las sabanas en algunas zonas montañosas. Así, como Smole (1976: 208-209, 254) aclara, las zonas que eran campos ricos en la memoria de los yanomami vivos son ahora sabanas estériles.

Smole (1976: 210) describe tres «zonas de impacto». Cerca del poblado, el medio se ha domesticado completamente en una «zona fragmentada de uso intensivo» y las sabanas a menudo bordean los poblados (fig. 7).

Dentro de la zona de «alcance fácil» del poblado, digamos a un día de camino, existe una «zona de recolección intensiva» en la que los alimentos silvestres se agotan sustancialmente; ésta se regenera después de que los poblados se resitúan. Más allá se halla la «zona de caza y de recolección esporádica», usada de forma mucho menos intensiva. Las sabanas, obviamente, constituyen una cuarta zona, y se trata de una zona en crecimiento.

Otro aspecto de la escasez es la distribución local de ciertos productos muy deseados. Por ejemplo, las plantas que proporcionan la droga alucinógena *ebena* se hallan distribuidas irregularmente y muchos poblados

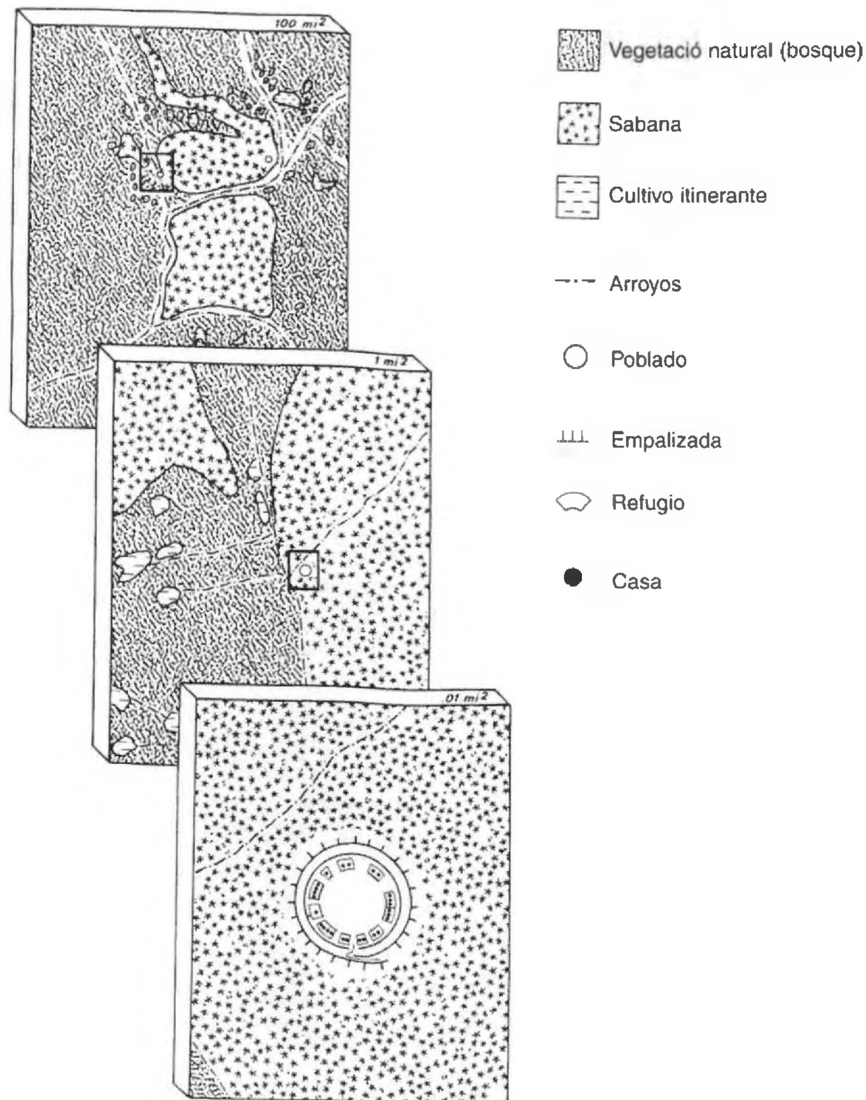


FIG. 7. *Patrón de asentamiento de los yanomami de la sierra. Los grupos familiares se agrupan en pequeños poblados para la defensa. A pesar de tener una densidad de población bastante baja, el medio se ha degradado severamente y las sabanas económicamente estériles dominan el paisaje.*

son incapaces de procurarse la suya; lo mismo sucede con el arrurruz, el curare, el bambú para las aljabas y el pejibaye. Los poblados levantados cerca de los lugares de abastecimiento abundante de estas plantas se especializan en prepararlas como productos para el comercio (Arvelo-Jiménez 1984; Chagnon, 1983: 46-50; Smole, 1976: 70-71). La distribución desigual

y la productividad poco fiable de muchos productos hacen del comercio una actividad económica importante entre los yanomami.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

La sociedad yanomami se parece a la machiguenga en cuanto a que la familia es lo primero y el parentesco es el medio básico por el cual se integra y se estructura la vida social. No obstante, como veremos, los yanomami tienen otro nivel de integración social que no se da en las sociedades de nivel familiar: las alianzas dentro de y entre poblados.

La familia. La casa familiar es la unidad económica básica de los yanomami. En contraste con las sociedades de nivel familiar, y aunque las familias en sí siempre viven en grandes grupos, la familia yanomami conserva una autonomía significativa. Dentro del poblado, el espacio de cada casa se delimita cuidadosamente y contiene su propio hogar, su área de descanso y sus bienes. De manera similar, y a pesar de que los poblados parecen tener tierras comunales muy grandes, el campo separado de cada hombre está claramente marcado y protegido por normas estrictas contra los ladrones. Con todo lo vasto que es el bosque y lo espacioso del poblado, con su gran espacio central vacío, las familias yanomami se amontonan en espacios diminutos, donde cuelgan sus hamacas unas al lado de las otras o incluso las apilan unas encima de las otras. Según Smole (1976: 67), «no es nada inusual para una familia de cinco personas ocupar un espacio de aproximadamente tres metros por tres y medio, lo que significa que un individuo tiene poco más de dos metros cuadrados de espacio vital». En estos alojamientos cerrados los niños aprenden a controlar sus impulsos egoístas, y en particular, a ser generosos (Biocca, 1971: 137-138, 159). Se educa a los niños, a pesar de que algunos hombres «feroces» *(waiteri)* se encolerizan y pegan impulsivamente a sus mujeres o hijos, a veces hiriéndolos gravemente. Los padres se hacen con un seguro al tener niños, especialmente hijos, que les cuiden en su vejez, y la única defensa de una mujer contra un marido abusivo es la de tener cerca a sus hermanos para que la protejan (véase Biocca, 1971: 95).

Entre los yanomami, los grupos más pequeños observados que viven solos alcanzan de treinta a treinta y cinco personas, casi tantas como los grupos mayores hallados normalmente entre los machiguenga. Ninguna familia yanomami puede vivir separada de algún tipo de grupo mayor, llamado *teri,* que es una familia extensa o agrupación de familias extensas que ocupan un solo poblado. Todos los *teri* reciben un nombre, normalmente el de una forma del paisaje, pues «el nombre *teri* es geográfico» (Smole, 1976: 52, 57).

El poblado, o *shabono,* es esencialmente un gran círculo de cobertizos con tejados trabados de hojas de palma, en pendiente desde el suelo hasta una altura de cuarenta y cinco a sesenta metros. El centro descubierto y el suelo se reserva para eventos públicos, como cuando el poblado

organiza un festín para un aliado. Las familias individuales se disponen alrededor del círculo de la zona de danza y bajo el techo inclinado del poblado. Éste encierra y fortifica los *teri;* la gente puede entrar y salir solamente a través de una puerta estrecha.

Los *teri* a menudo comprenden dos grupos patrilineales que se casan entre sí, cada uno similar en tamaño a un solo poblado machiguenga (cf. Wilbert, 1972: 46). Así, en la sierra de Patrima, un *teri* promedio contiene de setenta a setenta y cinco miembros. Los miembros de ese *teri* son o bien hermanos o yernos, padres o hijos, tíos o sobrinos. En *teri* mayores, sin embargo, muchos hombres son parientes lejanos; no son biológicamente cercanos y tienden a no actuar juntos muy a menudo. Los hermanos de verdad, unidos por fuertes sentimientos familiares, y los verdaderos yernos, que de hecho han intercambiado mujeres de un grupo a otro, están muy cerca: viven en partes adyacentes del *shabono;* plantan sus huertos unos al lado de los otros, compartiendo las diferentes zonas microecológicas de un campo, y dejan el *shabono* al mismo tiempo para ir a las aventuras de caza y de recolección (Chagnon, 1983: 67, 131; Smole, 1976: 67, 94, 158, 188-189). Los pueblos de más de cien miembros tienden a ser inestables y temporales. Los *teri* mayores comprenden varios *teri* más pequeños, que se han reunido en un solo gran *shabono* en busca de seguridad en tiempos de guerra. Mientras permanecen ahí, toman el nombre del *teri* identificado con aquel territorio. La solidaridad de los *teri* yanomami depende de la densidad de parentescos y lazos matrimoniales entre sus miembros. Chagnon (1983: 110-145) muestra que, a pesar del sistema de parentesco clasificador que empareja a muchos hombres como «hermanos» o «yernos», los compañeros más cercanos de un hombre son aquellos con los que está emparentado genéticamente y por matrimonio. Poderosas emociones y sanciones sociales prohiben el robo, los insultos y la violencia entre parientes cercanos.

Un *teri* aumenta su solidaridad cuando sus miembros se casan entre sí, una estrategia que no solamente une de manera más cercana a parientes distantes como afines, sino que también aumenta el grado presente de parentesco genético entre sus miembros. Puesto que, en una lucha, los parientes cercanos se sitúan en el mismo bando, los poblados cuyos miembros están emparentados de manera cercana luchan menos entre sí y pueden crecer hasta un tamaño mayor, una clara ventaja en tiempos de guerra. Chagnon muestra que los shamatari, a quienes se teme mucho a lo largo del río Orinoco (Anduze, 1960: 122), tienen un «parentesco medio», equivalente al que existe entre primos hermanos biológicos. O sea, mucho más parentesco que el que alcanzan sus vecinos namoeteri, lo que permite a los shamatari vivir en grupos mayores, más estables y, por tanto, más peligrosos que los namoeteri.

A pesar de que los grupos de parentesco yanomami han sido denominados «linajes» (Chagnon, 1983: 127; Smole, 1976: 13) y como «clanes» (Anduze, 1960: 2-28), estas etiquetas sugieren más estructura de la que está presente en realidad (Jackson, 1975: 320-21; Murphy, 1979). Los grupos de parentesco yanomami pueden tener un sesgo patrilineal, pero,

hablando con rigor, la descendencia lineal de unos antepasados comunes no implica un principio para afirmar derechos de propiedad, o poner un mayor énfasis en ellos. Ni tampoco hay ninguna norma clara de residencia (Smole, 1976: 236). Los *teri* pequeños son grupos estables y cooperativos gracias a sus estrechos lazos de parentesco y de matrimonio, pero no son formalmente grupos familiares.

En un sentido muy real, el *teri* es un grupo biológico. El apoyo mutuo dentro de este grupo adopta muchas formas, entre ellas la colaboración en tareas que precisan de varias personas, el compartir la carne y la provisión de ayuda cuando un miembro de la familia está incapacitado. Como Chagnon (1983) ha señalado, esta proximidad genética se traduce en apoyo interpersonal en las luchas dentro del poblado y determina las líneas a través de las cuales el poblado se rompe, cuando las hostilidades internas no se pueden resolver. Los pequeños *teri* abandonan temporalmente un poblado para cazar y recolectar, para vivir solos de un modo permanente, o para juntarse con otros grupos. Mientras toman parte del mismo *teri,* las familias comparten los recursos naturales del territorio de dicho *teri.* Sin embargo, sus huertos, viejos y nuevos, y su parte del poblado siguen siendo su propiedad y nadie más puede entrar si no se le invita. Las familias están unidas en redes de parentesco y matrimonio a otras, en las que confían y a las que son leales. Cuando un *teri* crece, estos lazos se vuelven insuficientes para mantenerlo unido; se suceden las luchas y el *teri* se rompe en grupos más pequeños.

Los aliados cercanos pueden vivir juntos en un mismo *teri* o bien separados. Dentro de un *teri,* la lealtad de unos hacia otros se basa en cercanías genealógicas de hecho, en lazos de matrimonio, y en el compartir y la cooperación del día a día. Estos mismos principios se aplican en las relaciones comerciales y en las alianzas militares entre los *teri.* Más allá de esto, las relaciones entre los *teri* descansan principalmente en la propincuidad geográfica, el hecho de compartir los excedentes temporales de comida, el comercio de objetos especializados y la defensa mutua.

Los yanomami, que ocupan regiones adyacentes, tratan de mantener relaciones amistosas y en general lo consiguen, a pesar de la acumulación de pequeñas tensiones debido al robo, al adulterio, a los insultos y a otras quejas omnipresentes (Lizot, 1989). Si estalla la guerra entre dos grupos vecinos, uno de ellos se desplazará hasta un lugar lejano, normalmente antes de que se desate una lucha intensa. A menudo, los grupos vecinos son miembros anteriores de un *teri,* que se ha roto; sus miembros habitan *shabono* separados y tienen nombres distintos, pero las relaciones siguen siendo amistosas. Tales grupos se visitan (Chagnon, 1983: 43), se invitan los unos a los otros a festines, comparten lazos familiares y de matrimonio, y en tiempos de guerra es probable que se trasladen de nuevo a un único *shabono.*

Hemos visto que los abastecimientos de la mayor parte de alimentos comunes, la banana y el fruto del pejibaye, nutritivamente importante, son algo impredecibles. Puesto que la banana y el fruto del pejibaye deben comerse cuando maduran o si no se estropean, en el momento en que

estos alimentos son abundantes se organiza un festín y se invita a los miembros de los *teri* amigos. Los vecinos son los que más probablemente van a asistir, pero se avisa también a los parientes de *teri* lejanos, que quizá van a querer andar durante varios días para visitarles y compartir la comida. Naturalmente se espera que los invitados devuelvan el favor cuando tengan excedentes similares. Este sistema tiene tanto éxito que las bananas y los frutos del pejibaye apenas se echan a perder nunca (Smole, 1976: 40, 187).

Los investigadores que conocen a los yanomami tienen un gran respeto por ellos como comerciantes, un respeto que linda con la exasperación. Los comerciantes son implacables al pedir lo que quieren y resulta casi imposible negarse (Chagnon, 1983: 14-16; Smole, 1976: 100). Son especialmente agresivos con los extraños, a quienes valoran solamente por lo que pueden sacarles. Según Chagnon (1983: 15), que se encontró forzado a hacer «regalos» sin querer, «la pérdida de posesiones me molestó mucho menos que el disgusto que me supuso que la mayor parte de ellos me viera tan sólo como una fuente de objetos deseables».

El comercio es importante para los yanomami y, puesto que suele implicar intercambios entre poblados distantes y relativamente sin apenas relación, el regateo agresivo es frecuente. Como hemos visto, la base ecológica para el comercio es la especialización regional, pero el comercio es también una parte significante de la red de alianzas que promueve la paz en una región. Incluso cuando no hay diferencias ecológicas existe cierta división del trabajo entre poblados, simplemente para dar a éstos objetos únicos para comerciar y así incorporarlos a la red comercial (Chagnon, 1983: 149).

Cuando los miembros de un *teri* visitan otro, esperan poder comerciar. Los hombres realizan la mayor parte de las visitas y solamente visitan un *teri* cuando tienen parientes en él. Después de comer y socializar, los invitados dan la vuelta al poblado pidiendo regalos (Biocca, 1971: 158, 192). Se espera de los huéspedes que sean generosos y los invitados no expresan su gratitud, puesto que el regalo es esperado y «pedir algo es honrar a su dueño» (Smole, 1976: 237). Si los huéspedes no son generosos, los invitados se enfadan y su resentimiento puede generar hostilidades entre los grupos y conducir a la guerra. Para evitar parecer tacaño, los hombres pueden esconder en el bosque sus machetes adicionales, sus mejores flechas u otros bienes cuando se esperan invitados (Smole, 1976: 102). Los «invitados» hostiles pueden provocar a sus huéspedes llegando sin ser invitados, comiendo más de lo que sus invitados se pueden permitir y, en general, pidiendo regalos no razonables, como si quisieran probar la disposición de sus huéspedes para poner límites (Chagnon, 1983: 164). Así, el comercio puede contribuir modestamente a la amistad entre *teri*, pero puede también sembrar semillas de decepción y antagonismo. Las ceremonias y el liderazgo, como veremos, ayudan a minimizar estos peligros.

En resumen, la economía yanomami se centra en los mismos grupos de nivel familiar que hemos examinado en la sección anterior, a pesar de que el hecho de compartir comida y el comercio entre comunidades son

aquí más importantes. Al aumentar el tamaño de un grupo, la integración de las familias en otro mayor es cada vez más frágil. A pesar de ello, el grupo del poblado mayor existe. ¿Por qué? Principalmente, tal y como lo vemos, para la defensa contra los enemigos.

LA GUERRA DE LOS YANOMAMI

Los yanomami son gente paradójica. Miembros de una familia que se quiere y se cuida pueden explotar en accesos de violencia. Asustados por la guerra y plenamente conscientes de sus consecuencias, permiten, no obstante, que hostilidades enconadas se manifiesten y persistan a lo largo de los años, a costa de vidas humanas y de la eficiencia económica. Son generosos, aunque envidiosos, sinceros hasta un grado que desarma, aunque capaces de los más extremos engaños y traiciones.

Nuestros estudiantes, que han visto las películas sobre los yanomami de Asch y Chagnon (Chagnon, 1983: 221-222), se ven invariablemente fascinados, pero a menudo perturbados y perplejos. «¿Cómo la gente puede ser así?», preguntan. Algunos observadores externos se han cuestionado siempre si los yanomami son completamente humanos (cf. Chagnon, 1983: 205). Por supuesto que lo son, como esperamos demostrar en esta sección, y quizá particularmente humanos en su esfuerzo vano por encontrar soluciones más «racionales» que la violencia interpersonal a los apuros que deben afrontar.

No debemos imaginar que los yanomami entran a la ligera en un conflicto violento. La amenaza de la violencia les preocupa y han desarrollado una serie de respuestas graduales (discutidas más abajo) para desviar sus manifestaciones más severas. Incluso así, Chagnon (1983: 5) informa de que, en las tierras bajas, al menos un cuarto de todas las muertes de los adultos masculinos es resultado de la violencia interpersonal. Smole (1976) señala que la guerra abunda menos en las cordilleras, donde se ha informado de algunos grupos que han disfrutado de paz durante una generación o más. Pero los relatos de Helena Valero dejan poca duda de que los namoeteri y los shamatari experimentan homicidios frecuentes y pillajes, incluso antes de que emigraran a la zona de contacto con las tierras bajas a lo largo del río Orinoco (Biocca, 1971).

Los yanomami de todas las edades lloran extraordinariamente la muerte de sus parientes más queridos (véase Biocca, 1971: 247, 251, 258-261). Incluso los no afectados inmediatamente por una muerte en la familia, se ven, sin embargo, afectados por un estado de guerra. Los costes de trabajo suben de manera marcada cuando hay muertos o heridos. Se despacha a los hombres a construir o reparar empalizadas o se los coloca como vigilantes en caminos lejanos para avisar con prontitud de un ataque. Los *teri* pequeños deben agruparse en un único gran poblado, aumentando no solamente su tiempo de trayecto hasta sus huertos, sino también la posibilidad de que éstos, y todo el trabajo invertido en ellos, se pierda (Smole, 1976: 137).

Entre los yanomami, cualquier muerte violenta, incluida la muerte por enfermedad que se cree causada por brujería, provoca una descarga en la comunidad yanomami, probando las alianzas y subrayando las lealtades conflictivas. Los aliados de las partes contendientes temen a menudo verse envueltos en la violencia porque, si su bando demuestra ser el menos poderoso, tendrán que abandonar sus tierras y empezar de nuevo en una región lejana (Smole, 1976: 235).

Chagnon (1983: 73-77, 111, 146) documenta un declive general en la calidad de vida durante la guerra. A pesar de que en tiempos de paz los yanomami son tímidos y cuidadosos con sus desechos fecales (Anduze, 1960: 228), en tiempos de guerra tienen miedo de salir del poblado y defecan en hojas que tiran por encima de la empalizada, ensuciando las cercanías inmediatas del poblado. Apretujados en un poblado con muchos, relativamente, extraños, la gente riñe y se pelea sin fin hasta que la amenaza de la violencia interior casi iguala a la amenaza exterior. Cuando la cólera amenaza con estallar en violencia, los hombres y las mujeres ancianos, así como los hermanos y las esposas del hombre encolerizado, tratan de aplacarlo con palabras como éstas:

> Oh, hijo mío, no debes disparar. Tienes dos hijos varones: uno está creciendo, el otro acaba de aparecer solamente. ¿Por qué piensas en matar? ¿Piensas que matar es un juego? Si hoy matas, mañana tus hijos estarán solos y abandonados. Cuando un hombre mata, a menudo debe huir lejos, dejando a sus hijos atrás, llorando de hambre. ¿No sabes todavía eso? No te quedes furioso [...] No te dejes vencer por la furia (Biocca, 1971: 218).

A la vista de un consejo tan razonable, ¿por qué matan los hombres yanomami?

La naturaleza de la guerra yanomami. Hemos visto que los yanomami de la sierra viven en poblaciones localmente densas, disfrutando de un vida relativamente confortable, aunque conscientes de que los mejores recursos son escasos.

Cada hombre es un miembro de una familia que posee recursos valiosos en huertos viejos, comparte un territorio más amplio de caza con otros miembros de la familia y tiene, o espera tener, una mujer e hijos, o quizá dos o más mujeres. Puede ver que los demás hombres también perciben que estos recursos son escasos y hacen todo lo posible, mediante la intimidación respaldada por la amenaza de la violencia declarada, a fin de conseguir dichos recursos y mantenerlos a costa de los demás. Mirando hacia delante, puede ver que su acceso a la tierra de los campos que necesita y a los otros recursos territoriales debe de estar garantizado. Sólo puede estabilizar su posición participando de una alianza con parientes próximos por nacimiento o matrimonio, y mostrándose dispuesto a defender su «propiedad familiar», recurriendo a la violencia, si es necesario.

Esta situación estimula a los hombres fuertes e intrépidos. Si un hombre no se acomoda a este papel, debe buscarlo fuera y vincularse a un

hombre de estas características. El patrón que hemos visto entre los grupos de nivel familiar como los machiguenga y los !kung, donde los hombres excesivamente agresivos eran condenados al ostracismo o asesinados por el grupo, no funciona aquí. El nivel de competencia ha crecido hasta tal punto que a los hombres agresivos y crueles, los hombres *waiteri,* a pesar de su naturaleza peligrosa, se les busca afanosamente y se les invita al grupo. Su violencia intimida a los enemigos potenciales, que quedan bien advertidos de no acercarse. Desgraciadamente, sin embargo, los hombre *waiteri* son propensos a la violencia y aumentan el número de incidentes violentos, que alteran la paz y aumentan las posibilidades de guerra en el seno del *teri* y entre *teri* distintos.

La violencia yanomami tiene una calidad impulsiva. Los hombres (y algunas veces las mujeres) pueden llegar a enfurecerse y empezar a repartir palos a parientes cercanos. Más tarde sentirán pesar, pero nadie parece mantener inquina si el daño no es grande (Biocca, 1971: 308). Como se ha señalado anteriormente, los yanomami han ideado un serie gradual de mecanismos para controlar los impulsos violentos. Cuando se enfadan, los hombres pronuncian largos discursos los unos a los otros. Si éstos no sirven para disipar la rabia, pasan a los duelos, dando golpes en el pecho del adversario, manteniéndose de pie estoicamente mientras se van golpeando por turnos con todas sus fuerzas con el puño cerrado. Si todavía siguen enfadados, pueden coger piedras en sus puños para hacer los golpes más intensos.

Más allá de este punto, los hombres luchan con bastones (o con la parte no afilada de los machetes y las hachas). Estas luchas son sucesos estructurados con una audiencia de partidarios y líderes, parientes de los combatientes, que controlan la lucha para cerciorarse de que no acaba en homicidio. Los combatientes deben intercambiar golpes alternativamente. Si un hombre cae, un pariente suyo lo reemplaza. Los líderes pueden interceder y dirigir a los que vacilan para que acepten sus turnos y compartan la responsabilidad de lo que se ha convertido en una prueba de coraje entre los dos grupos (Chagnon, 1983: 164-169).

Los yanomami dicen: «Luchamos para volver a ser amigos de nuevo.» En este sentido, la lucha de bastones y otros tipos de duelo son «la antítesis de la guerra» (Chagnon, 1983: 170), puesto que suceden bajo condiciones controladas cuidadosamente y su propósito principal es el de manejar los sentimientos competitivos y hostiles entre los grupos, antes de que tales sentimientos lleven al homicidio.

Cuando estos mecanismos fallan, no queda otro remedio que matar (Chagnon, 1983: 174). Una incursión yanomami con éxito es aquella en la que se tiende una emboscada a un enemigo solo y se le mata sin que nadie del grupo atacante sea herido (Chagnon, 1983: 185). Un grupo especialmente furioso y feroz puede rodear un poblado y esperar: puesto que se almacena poca comida en el poblado, llegados a un punto, los hombres deben salir y entonces se les puede disparar. Los ataques directos sobre los poblados son muy peligrosos, ya que los hombres bien armados del interior pueden ver al enemigo que se acerca. Los atacantes, por tanto, se apostan detrás de los árboles en el borde del claro y disparan flechas al poblado.

Una empalizada de tres metros de alto imposibilita los disparos directos, de manera que deben arquear sus flechas, con lo cual acertar es cuestión de suerte. Durante este tipo de ataques ocasionalmente se hiere o mata a las mujeres.

La guerra yanomami es notablemente personal: no tanto un *teri* contra otro como un hombre contra otro, eso sí incluida la familia del hombre y su propiedad (es decir, sus «bienes»). Los hombres se gritan insultos unos a otros, declarando su disposición para matar y utilizando la oportunidad para mentarse el uno al otro el nombre personal, un insulto mortal. Los hombres toman precauciones para evitar causar daño a sus parientes que viven con el enemigo. Cuando las flechas caen, la gente las examina y reconoce al arquero enemigo por el diseño único de sus flechas. Si alguien muere, se identifica cuidadosamente al asesino. Éste debe entonces someterse a un ritual de purificación y, a través del chismorreo, todo el mundo, incluidos los parientes del muerto, conocen su identidad.

A los hombres *waiteri* que han matado a muchos hombres se les odia y son perseguidos por los parientes de la víctima. Cuando se ven amenazados, pueden quedarse de pie en el claro del poblado, invitando a sus enemigos a disparar. Si la amenaza es un farol, los enemigos se retiran; sino el hombre *waiteri* puede ser alcanzado. Cuantas más veces ha matado un hombre, más parientes vengadores hay que conspiren contra él (ver Biocca, 1971: 186 y ss.). No es de extrañar, entonces, que los hombres *waiteri* perezcan por muerte violenta más que los otros hombres (Chagnon, 1983: 124; Lizot, 1989: 31).

Lo más extremo en la guerra yanomami es el «festín traicionero». Odios poderosos llevan a un grupo a fingir amistad por otro, invitar a sus miembros a un festín, luego echárseles encima y matar a tantos como sea posible. Todo un grupo fue masacrado durante el tercer festín por otro que se había hecho «amigo» suyo durante dos festines previos, engañando a los hombres para que se descuidaran. Sin embargo, este resultado es infrecuente, ya que tal grado de organización es difícil de lograr para la mayor parte de los yanomami. La poca unidad de los *teri* es normal, hasta tal punto que algunos miembros no tienen ni idea de que otros están planeando matar a sus invitados. En ocasiones advierten a las proyectadas víctimas si lo descubren, pero sus palabras son tan confusas que las víctimas pueden llegar a no creer las advertencias (Biocca, 1971: 53-54, 190).

Las respuestas sociales a la guerra. Chagnon (1983: 148) retrata vividamente a los yanomami como maestros de la «política arriesgada». Cada grupo tiene que establecer su reputación de duro, si no será intimidado y explotado, aunque los grupos demasiado feroces asustan a los otros y tienen problemas para encontrar aliados. En el caso más extremo, los hombres de dos grupos que deseen aliarse deben enfrentarse el uno contra el otro en duelos en los que intentan probar su indomabilidad, dando y recibiendo dolorosos golpes; sin embargo, no se deben permitir caer en la provocación de matar o causar heridas graves para no destruir la posibilidad de una alianza y crearse, en cambio, nuevos enemigos.

El «arte de la política arriesgada» es un término apto, si no inferimos un exceso de intencionalidad política. El duelo o la lucha de bastones es en realidad el límite exterior de la economía política, más allá del cual los medios de integración social pierden la partida con la desconfianza y la hostilidad. Los yanomami no provocan estas luchas de forma deliberada; por el contrario, hacen todo lo posible para expandir el círculo de paz y cooperación desde sus comunidades y la lucha es el signo tangible de su incapacidad para expandirla más lejos.

Las enormes diferencias que apreciamos entre los yanomami y las sociedades de nivel familiar son la formación de poblados y el papel expandido de las ceremonias y los líderes. Estas diferencias deben entenderse como respuestas a la prominencia de la guerra y a la amenaza de la muerte violenta.

La construcción de un *shabono* es una buena metáfora para entender la relación entre la familia y el poblado. Para un visitante, el *shabono* aparece como una estructura comunal; sin embargo, cada familia construye su propio refugio; sólo porque los refugios se construyen adyacentes los unos a los otros, con el principal objetivo de crear un círculo cerrado, de manera que los *shabono* terminados dan la sensación de ser comunales.

Los poblados yanomami crecen hasta superar los cien miembros y las agrupaciones regionales de poblados pueden incluso totalizar varios centenares de personas (Smole, 1976: 55, 231). Es posible encontrar toda la gama intermedia entre los *teri* más pequeños, de treinta miembros, y los más grandes, de unos trescientos. De hecho, el tamaño de los *shabono* varía coherentemente dentro de los límites (Chagnon, 1968a, 1983). Por una parte, el poblado ha de tener, al menos, de ochenta a cien personas para permitir una defensa adecuada. Un poblado mayor es militarmente más fuerte: más resistente al ataque y con más éxito en las incursiones. Pero por otra parte, como hemos visto, los poblados mayores son más propensos a fricciones sociales destructivas.

Los cabecillas del poblado trabajan constantemente para suavizar las numerosas hostilidades, aunque la mayor parte de las veces, en estos grandes grupos, no existe un sentido del interés económico común.

Dentro y más allá del poblado se celebran ceremonias que al mismo tiempo que expresan las tensiones latentes buscan resolverlas. En las ceremonias yanomami se satisfacen varios objetivos: se distribuyen alimentos y otros bienes a fin de igualar las variaciones de abundancia estacionales y geográficas, se refuerzan las relaciones sociales entre viejos aliados y se exploran nuevas posibles alianzas. Todas estas funciones dependen, hasta cierto punto, de la destreza de los líderes.

Las invitaciones a un festín no las distribuye un *teri* u otro, sino individuos específicos de un *teri* a otros de otro *teri*. Estos individuos son cabecillas de su propio grupo familiar que pueden o no tener muchos más seguidores. Algunos aceptarán la invitación; otros, por diversas razones, pueden rechazarla. Los grupos que están integrados en un festín no son grandes poblados, sino fragmentos de distintos poblados. Socialmente un

festín es un mosaico compuesto tan sólo por algunos de los grupos familiares de una región.

Un *teri* yanomami podría definirse como un grupo que sigue a un líder común, o *tushaua.* En los *teri* más pequeños, el *tushaua* es simplemente el cabeza de la familia dominante, pero, en los *teri* mayores, hay un hombre que generalmente representa al grupo, habla en nombre de todos los miembros de éste y da órdenes para hacer el trabajo colectivo. Que sus órdenes sean a menudo pasadas por alto y que otros cabecillas en su grupo, también llamados *tushaua,* ofrezcan otros consejos o dirijan a sus grupos hacia otras direcciones, son señales de que su autoridad se encuentra limitada por la autonomía de los *teri* pequeños, un vestigio de la actitud !kung de que «todos somos cabecillas». Pero el *tushaua* es una fuerza con la que hay que contar en la sociedad yanomami, con importantes funciones e impacto en el grupo. No se entromete demasiado en la economía doméstica, pero influye en dónde un *teri* se establece y planta sus huertos. Su papel principal es el de manejar las relaciones entre grupos, manteniendo la paz cuando es posible y liderando a los hombres hacia la guerra cuando es preciso.

Un *tushaua* intenta resolver las disputas dentro de su *teri.* Propone soluciones a los problemas y trata de razonar con las partes involucradas en las disputas. A menudo invoca principios generales como: «Ya tienes demasiadas mujeres, aquí hay hombres que no tienen ninguna» e interviene en el control de situaciones peligrosas: «¡Dejadle hablar! Que nadie apunte su flecha hacia él, mantened las flechas en vuestras manos!» (Biocca, 1971: 37-110). Se espera también de los líderes que sean más generosos que otros (Biocca, 1971: 216) y por ello plantan campos más grandes que el tamaño medio (Chagnon, 1983: 67). Como huésped oficial de los festines entre poblados, el *tushaua* se sitúa en el centro de los esfuerzos integradores que tales festines representan.

Por otra parte, se espera de un *tushaua* que sea un líder en la guerra. Ordena la construcción de empalizadas y apuesta guardias a lo largo de los caminos desde el *teri* enemigo. Llama a los hombres para que se le unan en la batalla, les dice dónde acampanar y cómo evitar ser detectados durante una incursión, y asume el liderazgo en la batalla. Los hombres yanomami a menudo se muestran reticentes a emprender la lucha o a mantenerla ante una resistencia continua (cf. Biocca, 1971: 59). Se espera de un líder que lance la primera flecha al enemigo y que ponga en riesgo su propia seguridad.

Así pues, los líderes «son simultáneamente pacificadores y guerreros valerosos [...] Los líderes del poblado deben cruzar la tenue línea entre amistad y animosidad» (Chagnon, 1983: 6-7). Esto supone establecer un delicado equilibrio y los líderes pueden emprender la tarea de formas distintas. Algunos tienen maneras suaves y son tranquilos y competentes; otros son extravagantes y dominadores (Chagnon, 1983: 26).

Un líder que ha matado demasiado a menudo genera una red tal de enemigos vengativos que es probable que no viva mucho. Según Helena Valero (Biocca, 1971: 193), cuando el *tushaua* Rohariwe fue invitado a lo que

él mismo anticipó que podría ser un festín traicionero, dijo: «Creo que me matarán. Voy para que nadie pueda pensar que tengo miedo. Voy de manera que puedan matarme. He matado a mucha gente; incluso las mujeres y los viejos están furiosos conmigo. Es mejor que los *namoeteri* me maten.»

El hombre que ha matado con excesiva frecuencia siente, pues, cierto pesimismo o sentido de la futilidad (cf. Biocca, 1971: 226-247). Es como si percibiera que la violencia se ha escapado más allá de su control y, en un sentido más profundo, puede ser cierto. Chagnon (1983: 188) documenta el caso del líder afable de un grupo derrotado, que al ser intimidado y menospreciado por el *teri* «amigo» que les había dado cobijo, tuvo que volverse más violento para defender a su grupo. Se vio forzado a ser violento, en contra de su voluntad, por la presión implacable de la violencia que existía a su alrededor.

Las «causas próximas» de la guerra yanomami. Los datos de Chagnon (1983) destacan la captura de mujeres como la mayor motivación para la guerra; Smole (1976: 50, 232) considera que el principal detonante es la sospecha de brujería y el consecuente deseo de venganza, y Helena Valero proporciona numerosos casos de ambas motivaciones (Biocca, 1971: 29-41, 98, 133, 186-188, 293). Puesto que éstas son causas inmediatas, dadas por los mismos participantes, podemos llamarlas «causas próximas» (cf. Hames, 1982: 421-422). Como claves para entender las condiciones y los sucesos que precipitan la guerra, las causas próximas son guías inestimables para dilucidar el proceso de crecimiento de antagonismos y de sus violentos resultados.

Como explicaciones de la guerra, sin embargo, las causas inmediatas son generalmente insatisfactorias. Para empezar, la gente comprometida en la guerra a menudo da listas de muy distintas razones para luchar, llegando solamente a la conclusión de que la guerra tiene muchas causas, algunas sin relación con las otras. Creemos, por el contrario, que la guerra yanomami, y la guerra en general, se puede entender mejor dentro del marco de una sola teoría.

Un segundo defecto de las «causas próximas», como explicación de la guerra yanomami, es que, mientras que las mismas fuentes de conflicto interpersonal están presentes en todas las sociedades de nivel familiar que hemos revisado en los capítulos 3 y 4, en ninguna de ellas los celos sexuales o los deseos de venganza tienen como resultado incursiones endémicas. De manera similar, en los poblados de los cacicazgos complejos y en los estados, que estudiaremos en los capítulos 11 al 13, estas motivaciones son poderosas, pero no llevan a la guerra local, y la guerra que sucede en aquellas sociedades es cualitativamente distinta de la guerra yanomami. Postulamos, entonces, que la guerra yanomami tiene una causa o causas más profundas, una cuestión sobre la que volveremos después de examinar las tres causas inmediatas:

1. Puesto que los yanomami son vistos a menudo como «la gente feroz» (Chagnon, 1983: subtítulo), podría parecer que la guerra es una con-

secuencia inevitable de su psicología. Los hombres *waiteri* son especialmente dominantes en la guerra; hombres violentos y agresivos que para muchos antropólogos han encarnado la esencia de los yanomami. Son protectores con su propia familia y aliados, pero explotadores para los que están fuera de su órbita de cooperación y confianza. Los grupos fuertes abusan de los débiles y se apropian de sus mujeres y de otros recursos. Por ejemplo, después de expulsar a un grupo de hombres de su poblado, los guerreros *waiteri* se mofaron de una de las esposas airadas que huía: «¡Peor para ti, que no tienes flechas y que tienes un marido asustado!» (Biocca, 1971: 33, 108-109).

Los grupos deben parecer feroces o perderán el respeto de los otros y se verán intimidados (Chagnon, 1983: 148-151, 181). Un grupo roto y derrotado, los pishaanseteri, intentó reclutar a un hombre valeroso, Akawe, para reforzar su reputación: «Tú eres un *waiteri,* eres famoso en todas partes, has matado a Waika, has luchado contra Shiriana [...] Si matas a Shamatari, te daremos una de nuestras mujeres, te quedaras aquí con nosotros» (Biocca 1971: 316). Como esta historia denota, muchos de los hombres yanomami, sino la mayoría, tienen en realidad miedo de la violencia. Alzan una frente fiera, pero cuando el duelo o la lucha está a punto de empezar se quedan atrás o encuentran excusas (Chagnon 1983: 183). Un grupo necesita un auténtico hombre *waiteri,* alguien que no tenga miedo a morir y esté preparado para matar, para construir su reputación de violento.

A pesar de que la psicología de los hombres agresivos es intrínseca de la dinámica de la guerra yanomami, no sirve como causa última, porque de acuerdo con el principio de Boas de la unidad psíquica de la humanidad, cabría esperar que una proporción aproximadamente similar de hombres valerosos/violentos naciera en cualquier comunidad humana. ¿Por qué no se crean patrones similares de guerra en todos los lugares?

2. Los yanomami citan con frecuencia la venganza como su motivación para atacar a otros grupos (Biocca, 1971: 40). Sin embargo, la venganza como causa última de la guerra presupone la violencia, a la que se supone que debe explicar: se asume que un homicidio lleva a otro en un ciclo perpetuo de venganza. Pero ¿por qué las sociedades de nivel familiar como los machiguenga manejan los homicidios aislados sin desencadenar violencia, mientras que los yanomami no pueden? Además, como veremos, los yanomami usan las ocasiones ceremoniales para recordar el muerto y renovar su pasión por la venganza. ¿Por qué hacen todo lo posible para mantener vivos los motivos para la guerra, cuando los costes de ésta son tan altos?

3. Los hombres yanomami frecuentemente anuncian su intención de atacar otros grupos y robar sus mujeres (Biocca, 1971: *passim).* Cuando Chagnon (1983: 86) mencionó a algunos hombres yanomami la teoría de Harris según la cual éstos luchan por territorios de caza, los hombres se rieron y comentaron: «La carne nos gusta, pero ¡las mujeres nos gustan muchísimo más!»

Los atacantes yanomami tratan de evitar matar mujeres y niñas, y más de uno perdonó la vida a Helena Valero, «Déjala: es una niña; no mataremos a las hembras. Vamos a llevarnos a las mujeres con nosotros y hagamos que nos den hijos» (Biocca, 1971: 34). Las mujeres que valoran son las que se encuentran en edad fértil. No vale la pena luchar por las mujeres mayores; en efecto, un huerto viejo es denominado como una «vieja», debido a su esterilidad. Por el hecho de ser prácticamente inmunes al daño en la guerra, las mujeres mayores son muy útiles para llevar mensajes entre enemigos y retirar a los muertos durante las batallas.

Muchos hombres yanomami tienen dificultades para obtener esposas (Biocca, 1971: 41, Chagnon, 1983: 142, 145). A menudo, conseguir una mujer implica negociaciones entre el hombre y los padres de la chica, y los hombres con una alta posición social y redes familiares fuertes tienen más éxito. Hames mostró que las familias polígamas tienden a ser las de los líderes y que sus casas reciben la mejor parte de los intercambios de comida con otras casas, una de las razones por las que las mujeres quieren llegar a ser esposas segundas de tales hombres (Hames, 1996). Los maridos acostumbran a ser mucho mayores que sus esposas y, como resultado de la poligamia, muchos hombres jóvenes no tienen mujer. Las incursiones son, en parte, esfuerzos de los hombres jóvenes para obtener esposas para sí mismos y empezar una familia. Puesto que las esposas capturadas pueden escapar, o pueden ser robadas de nuevo por sus maridos originales o tomadas, incluso, por otros hombres en ataques subsiguientes, existe un ciclo sin fin de ataques y contraataques. A pesar de que en algunas zonas parecen existir suficientes mujeres para los hombres que buscan esposas (Smole, 1976: 50), los yanomami, en cualquier parte, capturan a mujeres en tiempo de guerra y es característica la competencia entre hombres feroces por conseguir las mujeres disponibles.

Sin embargo, tampoco ésta puede ser la explicación última de la guerra yanomami, puesto que en todas partes hay cierto tipo de competencia entre los hombres por las mujeres fértiles y ésta no lleva a la guerra. ¿Por qué, entonces, los yanomami permiten o piden a los hombres agresivos que derroten o se maten los unos a los otros para obtener derechos reproductivos sobre las mujeres?

La causa última de la guerra yanomami. Cada una de las causas próximas que hemos identificado —ferocidad básica, venganza y captura de mujeres— es inadecuada como causa última de la guerra yanomami, ya que todas ellas son características humanas universales, no peculiares de los yanomami. Los yanomami difieren de las sociedades de nivel familiar que hemos examinado por haber cruzado el umbral de la violencia esporádica, deliberadamente aislada y contenida, para llegar a la violencia endémica, que se alimenta de sí misma en un ciclo sin fin de nuevos actos homicidas.

Entre los yanomami, el nivel más alto de violencia endémica está directamente relacionado con la competencia interpersonal e intergrupal sobre los recursos insuficientes, de la que hallamos muestra en su preocu-

pación principal por la definición, defensa y captura violenta del territorio. Los conflictos sobre el acceso a los recursos escasos y la distribución de éstos son caldo de cultivo de hostilidades interpersonales entre los yanomami. Y es la estructura política comparativamente simple —ya que los yanomami permanecen cercanos al nivel familiar de integración sociocultural— que da razón de la frecuencia con que estas hostilidades rebosan de violencia impulsiva, crueldad y traición.

Una gran parte de la fricción interpersonal aparece por la propiedad y la distribución de los recursos. Los yanomami se imponen ser generosos con amigos y parientes, no serlo se toma como un señal de hostilidad y alimenta la desconfianza. Así, las normas garantizan a todos los individuos el control sobre su producción. Entrar en casas o huertos ajenos, aunque sea sólo para coger leña (Chagnon, 1983: 68), es considerado robo y enfurece al propietario. Hames (1997*b*) informa: «Yo casi vi explotar una revuelta en Mishimishimabowei porque alguien se quejó de que una distribución de frutos de pejibaye cocidos, que seguía en funcionamiento, se recolectaba de sus árboles». Cuando se les interpone demandas, los yanomami se enfrentan con la elección de acceder, abandonando objetos de valor, o plantarse y arriesgarse a la decepción y a la enemistad de los otros.

Las distribuciones de comida dentro de un *teri* son fuentes continuas de riñas y celos. Si no se contrarrestan éstos por los sentimientos positivos y las experiencias de la vida de familia que proporcionan un refuerzo, pueden dar alas a motivos de rencor, que se acumulan en un resentimiento más amargo; y en la atmósfera volátil de un poblado yanomami en tiempos de guerra, el resentimiento persistente puede llevar a la violencia (Biocca, 1971: 84-86; Smole 1976: 244).

Los celos y la sospecha entre *teri* generan incluso más violencia. Los miembros de un *teri* roban de los campos de otros *teri* y acumulan sus propios bienes para comerciar. Las mujeres a menudo murmuran sobre la codicia de otros *teri*. Citando a Helena Valero (Biocca, 1971: 206), «las mujeres namoeteri empezaron a decir que los mahekototeri tenían muchas cosas, muchos machetes, pero que no los regalaban; que cuando vinieron, comieron tanto y que sus estómagos nunca se llenaban; que, cuanto más comían, más querían comer; que estaban enfadados con ellos mismos». En este caso, a pesar de que el cabecilla namoeteri buscaba una alianza con los mahekototeri, las murmuraciones de las mujeres incitaron a una facción de los namoeteri a avisar a los mahekototeri de la inminencia de un ataque, arruinando la oportunidad de una alianza. En casos más graves, por ejemplo, cuando se han apoderado de un huerto o lo han destruido, las mujeres incitan a sus hombres a matar (Biocca, 1971: 219).

Los yanomami han sido comparados con frecuencia con grupos más complejos de África y Nueva Guinea, y por este motivo su grado real de territorialidad ha sido subestimado. Los yanomami son notablemente más territoriales que cualquiera de los otros grupos que hemos examinado en los capítulos 3 y 4. Cada *teri* se halla asociado con un espacio geográfico, generalmente delimitado por accidentes prominentes como ríos o cuencas (Smole, 1976: 26-27, 231). Puesto que los *teri* vecinos son amigos,

los miembros se mueven con libertad en amplias zonas de caza y recolección distantes del *shabono.*

Como hemos visto, cuando un *teri* amigo se une a otros en un poblado en busca de seguridad, toma el nombre del grupo en cuyo territorio se halla situado el poblado. No obstante, conserva la propiedad de su territorio; sus miembros continúan plantando los huertos y vuelven allá cuando el gran *teri* se rompe (Smole, 1976: 234). ¿Por qué los yanomami están vinculados a territorios definidos más inequívocamente que los territorios domésticos propios de las sociedades de nivel familiar?

La respuesta es que estos territorios constituyen posesiones valiosas, llenas de materias primas necesarias para las necesidades presentes y futuras, además de mejoras de capital como campos de bananos y de pejibaye. Ésta es la principal razón por la cual los yanomami no se trasladan a poblados alejados de los que ocupaban, excepto cuando son derrotados por sus enemigos (Chagnon, 1983: 70).

A pesar de que verse libres de sus vecinos hostiles casi nunca se considera una razón inmediata para atacar a otro *teri,* la guerra frecuentemente lleva a un desplazamiento permanente de un *teri* de las zonas inmediatamente vecinas a su enemigo (Biocca, 1971: 98, 103, 209; Smole 1976: 235-236). Sin embargo, cuando cesan las hostilidades y la gente del *teri* desplazado tiene confianza en una paz duradera, puede aprovechar la ocasión para volver a tierras más fértiles cercanas a sus antiguos enemigos (Smole, 1976: 93-94).

La guerra yanomami no apunta propiamente a apoderarse de manera directa de un territorio. En algunas áreas montañosas, la guerra es relativamente poco común y muchos grupos se han mantenido estables durante generaciones. Pero ello es debido a que han formado alianzas territoriales y presentan un obstáculo formidable a sus enemigos.

En zonas en donde la guerra es más común, un grupo desarraigado puede desplazar agresivamente a un grupo débil por su propia necesidad desesperada de un nuevo territorio. En un ejemplo instructivo, después de que los namoeteri, bajo su líder Fusiwe, se rompieran en cuatro *teri* separados, uno de ellos, el pishaanseteri (bisaasi-teri), construyó provocativamente su *shabono* cerca del campo namoeteri. Los propios namoeteri eran ahora un grupo pequeño y, cuando los pishaanseteri empezaron a robar sus cosechas y a destruir sus plantas de tabaco, algunos namoeteri aconsejaron a Fusiwe que abandonara el campo. Pero Fusiwe se encolerizó y dijo: «Me están pidiendo que los mate.»

Los dos grupos intentaron reducir la creciente hostilidad con una lucha de bastones. Después, Fusiwe declaró: «No, no estoy enfadado. Me habéis golpeado y mi sangre corre, pero no guardo cólera contra vosotros.» El hermano del líder pishaanseteri, sin embargo, replicó: «Tienes que marcharte; tienes que dejar esta *roca,* nosotros tenemos que vivir aquí. Vete y vive con los patanaweteri, nosotros tenemos que ser los señores de este lugar.» A medida que las hostilidades escalaron, los pishaanseteri aumentaron sus ambiciones: «Deseamos matar a los patanaweteri [que incluían a los namoeteri de Fusiwe]; sólo quedaremos nosotros; nosotros, los pis-

haanseteri, los más *waiteri* de todos.» Mataron a Fusiwe y dispersaron su grupo, pero finalmente hubo una conspiración de muchos *teri,* ahora hostiles a los pishaanseteri, que se agruparon para masacrar a la mayor parte de aquéllos en un festín traicionero. Entonces, los supervivientes partieron en busca de un nuevo territorio que finalmente terminó en las tierras bajas del Orinoco (Biocca, 1971: 217-250, 302; véase también Chagnon, 1983: 152-153).

En resumen, mantenemos que la guerra yanomami es un fracaso trágico. Es trágico en el sentido clásico de que no es culpa de nadie, sino el resultado inevitable de las contradicciones en el carácter humano, bajo condiciones específicas de la vida yanomami. En un mito yanomami, los humanos fueron creados cuando uno de los antepasados disparó a la Luna en la barriga. En palabras de Chagnon (1983: 95), «Su sangre cayó a la tierra y se convirtió en los Hombres, pero en hombres que eran inherentemente *waiteri:* feroces. Los hombres que fueron creados allá, donde la sangre era más "espesa", eran muy feroces y casi se exterminaron unos a otros en sus guerras. Donde cayeron pequeñas gotas o allá donde la sangre se aclaró al mezclarse con agua, lucharon menos y no se exterminaron los unos a los otros, o sea, que parecieron tener una cantidad más controlable de violencia inherente.» El control de la violencia es central para los yanomami: saben que la violencia incontrolada lleva a la aniquilación. Su guerra no es adaptativa, sino que básicamente representa el fracaso de la civilización. Los yanomami son miembros de familias de voluntades fuertes, con propiedades de importancia material real que defender. Su sentido del interés propio los lleva a alianzas, que distribuyen los productos silvestres y domesticados, estacionalmente escasos, y amplía la región de paz a su alrededor. Pero el mismo sentido de interés propio se ve afrentado cuando los aliados no son generosos (Chagnon, 1983: 163) y se instaura el sentimiento de que alguien se está aprovechando. Para situarse en una posición aventajada en un medio poco pródigo, los hombres deben dar una apariencia de ferocidad y estar preparados para secundarla con la acción.

Esto allana el camino para el dominio de los hombres *waiteri.* Aquellos hombres a quienes en sociedades de nivel familiar se les habría enseñado a refrenarse o se les habría expulsado del grupo entre los yanomami ganan más mujeres y un séquito de hombres. Pero, siendo *waiteri,* no tienen realmente miedo y se exponen, a sí mismos y a los que tienen alrededor, al peligro: a pesar de los esfuerzos para refrenarlos, pierden el control y lisian o matan a otros hombres, atrayendo la ira de las familias de sus víctimas sobre sí mismos y sobre sus parientes cercanos e imponiendo a todos las consecuencias costosas de un estado de guerra. No existe, al parecer, ninguna alternativa, ya que los grupos menos combativos se ven amedrentados y explotados por los grupos más fuertes, que codician sus mujeres o quieren desplazarlos de sus tierras. El hecho de que en la sierra escasee la tierra de labranza y esté cultivada con pejibaye descarta la posibilidad de huir como respuesta realista a una agresión.

En este sentido, la causa última de la guerra yanomami es lo que Carneiro (1970*b*) ha llamado la circunscripción geográfica. Los yanomami

de las cordilleras están rodeados por tierras bajas, a las que ha sido imposible huir hasta muy recientemente. Sus montañas son un medio pobre y de posibilidades limitadas, un medio donde el control territorial de recursos pasados, presentes y futuros es esencial para una adecuada calidad de vida. Sin contar con ningún sitio al que escaparse, los yanomami se vieron forzados a quedarse y defenderse, agrupándose en poblados y alianzas, definiendo sus territorios y distinguiendo rigurosamente al amigo del enemigo.

Los yanomami han sido a menudo comparados con grupos más complejos, como aquellos que describimos en capítulos posteriores (p. ej., Chagnon, 1980; Ramos, 1972: 127-131). Esta comparación es unilateral, puesto que enfatiza la relativa abundancia de recursos silvestres de los que disfrutan los yanomami y la espontaneidad e individualismo de la guerra yanomami, haciendo que parezca primitiva, irracional y carente de estructura política, al comparar a los yanomami con formas más organizadas de guerra. Sin embargo, en comparación con las sociedades de nivel familiar que hemos examinado previamente, lo que impresiona no es lo que les falta, sino lo que han conseguido: poblados, líderes, solidaridad familiar y ceremonias que disipan las hostilidades y crean lazos de confianza y dependencia.

Conclusiones

Los yanomami constituyen en la base una sociedad de nivel familiar. El grado mayor de interdependencia económica se hace patente en el *teri*, grupos territoriales y propietarios de tierras agrícolas cultivadas, que anticipan los grupos familiares corporativos de próximos capítulos. Sin embargo, puesto que, en comparación con las verdaderas sociedades de nivel familiar, los yanomami viven apiñados en su medio, se ha producido una transformación fundamental y de largo alcance: no pueden seguir evitando la competencia por los recursos simplemente trasladándose a otro lugar, y los hombres valerosos y agresivos no son tratados como parias peligrosos, sino como aliados valiosos.

La competencia y la violencia son un componente explosivo que pone en peligro el bienestar del *teri*. Los yanomami lo comprenden y se esfuerzan al máximo para evitar la guerra. Pero la decepción, el sentido de injusticia y la sospecha que surgen de manera inevitable en los intercambios entre no familiares superan con frecuencia a los limitados beneficios económicos del comercio entre poblados, dejando a los *teri* vulnerables al ataque de enemigos hostiles y despiadados en busca de mujeres o tierras. Un *teri* que no se muestre temible en la defensa de sus propiedades, abrazando y recompensando a los hombres valerosos y violentos, no tiene lugar donde esconderse ni futuro.

CAPÍTULO 7

EL POBLADO Y EL CLAN

En el capítulo 5 hemos examinado las causas de la integración política y económica, más allá del nivel familiar. En el capítulo 6, con los yanomami, hemos visto cómo la necesidad de defensa de las propiedades familiares, tanto los huertos cultivados como el conjunto de mujeres sobre las que los hombres reclaman derechos reproductivos, llevó a la vida de poblado. También hemos descubierto que compartir la comida para evitar el riesgo y el intercambio entre comunidades reforzaron los patrones de alianza y liderazgo, que emergieron de las componendas militares defensivas.

En este capítulo continuaremos explorando los determinantes complejos de la integración económica suprafamiliar. El valor de la noción de Steward de evolución multilineal se hace evidente en los tres casos de este capítulo. El motor para el cambio continúa siendo la intensificación impelida por el crecimiento de la población y canalizada por las condiciones específicas en el medio y la tecnología utilizada para explotarlo y transformarlo. En medios ricos en recursos naturales, especialmente los marinos, la intensificación de las economías cazadoras-recolectoras-pescadoras es, en muchos casos, posible. La tecnología para pescar a cierta distancia de la costa y en los ríos, así como para capturar grandes mamíferos marinos, puede ser bastante complicada y requiere barcas especiales, lanzas, sedales o presas. Los esquimales de la costa, nuestro primer caso, se encuentran íntimamente relacionados con los grupos del interior, organizados a nivel familiar, pero su compleja tecnología de la caza de la ballena requiere una considerable inversión de capital en equipamiento y una división del trabajo en la caza. Los líderes, propietarios de las barcas balleneras, son importantes y alrededor de sus residencias se forman pequeños poblados. El comercio es también importante, pero en cambio la guerra lo es mucho menos que en otras sociedades horticultoras organizadas a esta escala.

En otros medios, los resultados de la intensificación pueden ser bastante diferentes. Dando un repaso al continuo proceso de intensificación entre los grupos horticultores, vemos que entre los maring la defensa territorial impulsa la formación de grupos como entre los yanomami, pero en este caso la mayor densidad de población sitúa la importancia de la pro-

piedad de la tierra en un primer plano. Dignos de mención son los clanes formalizados maring, grupos sociales basados en la familia, que son tan comunes en el nivel de grupo local. Los clanes reclaman sus derechos sobre las tierras, fundado en derechos sagrados, y los defienden tales derechos contra los vecinos predadores.

Finalmente, en los medios marginales para la agricultura, especialmente las sabanas de pastizales, bien naturales o bien producidas por el hombre, la intensificación tiene normalmente como resultado el desarrollo de ganaderos de subsistencia. Entre los turkana del norte, los grupos locales son esenciales para defender los rebaños contra el pillaje y proporcionar un acceso común a los pastos, usados de manera oportunista por todos ellos. La población no se centra en un poblado por razones ecológicas obvias, y redes móviles y muy dispersas crean un grupo local como medio para distribuir los riesgos del pastoreo (tanto por parte de los predadores naturales como humanos) y para maximizar los movimientos flexibles y oportunistas hacia los pastos y el agua.

Con la suma de estos tres nuevos casos a los yanomami, podemos examinar con más detalle cómo cada uno de los cuatro procesos de la integración económica —defensa, evitar el riesgo, inversión de capital en tecnología y comercio— crea una interdependencia económica, incluso en sociedades sólo un poco más institucionalizadas que las sociedades de nivel familiar.

Caso 6. Los esquimales de la vertiente norte de Alaska

Los esquimales de la vertiente norte ofrecen un ejemplo notablemente claro de los factores que llevan a la formación de la economía de nivel de poblado. Este caso es especialmente revelador porque, a pesar de que todos los esquimales de la vertiente norte pertenecen al mismo grupo cultural y lingüístico, solamente aquellos que viven en la costa y están comprometidos con la caza cooperativa de ballenas (los tareumiut) tienen una economía de poblado desarrollada. Los esquimales del interior (los nunamiut) son cazadores-recolectores de nivel familiar típicos, muy parecidos a los nganasan (caso 4), que se juntan en grupos mayores al nivel de campamento solamente para las partidas semestrales de caribú o, de manera menos común, para pasar el invierno en la seguridad de una vecindad sedentaria.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los tareumiut, o «gente del mar» (Spencer, 1959), y los nunamiut, o «gente de la tierra» (Gubser, 1965), ocupan nichos separados en el hábitat de la vertiente norte, una región de unos ciento ochenta mil kilómetros cuadrados dentro del círculo polar Ártico, descendiendo desde el norte de la cordillera de Brooks, a través de las estribaciones y las planicies coste-

ras, hasta el océano Ártico. A pesar de su apariencia desolada de tundra sin árboles, la vertiente norte ofrece una amplia gama de alimentos de origen animal para una población pequeña y dispersa de cazadores-recolectores. A lo largo de la costa hay ballenas, morsas, focas y osos polares. Tierra adentro están el muy valorado caribú, junto con el oso pardo, el muflón de las Rocosas, el alce americano y las perdices blancas. En condiciones normales hay comida suficiente para sostener las densidades de población aborigen, de alrededor de una persona por cada cincuenta kilómetros cuadrados, pero la fluctuación estacional en la disponibilidad de comestibles es muy amplia y de un año a otro se registran variaciones impredecibles en los patrones de migración de los mamíferos de caza más importantes: el caribú y la ballena.

Tanto en la costa como tierra adentro, las migraciones primaverales de ballenas y de caribú suponen épocas de abundancia de alimentos. Cuando las placas de hielo polar se rompen, las ballenas se aproximan a la costa, donde los hombres las pueden cazar desde sus barcos. Tierra adentro, el caribú se agrupa en manadas de cientos o miles, que cruzan los pasos de la cordillera de Brooks hacia los pastos de la vertiente norte. Al acercarse el verano, las migraciones terminan y la caza escasea. La nieve se funde y a pesar de que la región es un verdadero desierto que recibe solamente unos quince milímetros de lluvia por año, la humedad se evapora lentamente, de manera que el paisaje se convierte en un laberinto de pantanos y charcas permanentemente helados. En verano hay un periodo de dos meses de veinticuatro horas de sol. La tierra florece y los animales engordan, pero las primeras nieves pueden caer a finales de agosto; a principios de octubre, el suelo se ha helado por completo. En otoño hay migraciones más pequeñas de caribú y, en ocasiones, de ballenas.

Alrededor de noviembre, el invierno trae el «tiempo de hambre». El invierno tiene sus ventajas: a temperaturas entre -23 y -35 °C, la nieve y el hielo están bien preparados para los trineos y para el viaje a pie; hay mucho tiempo de ocio y en las zonas sedentarias, intensas relaciones sociales. El invierno, no obstante, es una época difícil para cazar, puesto que los animales pueden ver, oír y oler a grandes distancias a través de las nieves áridas, y es complicado acecharlas. Gubser (1965: 260) explica que un hombre puede oír los pasos de otro en la nieve a dos kilómetros de distancia. Los animales de caza se hallan muy dispersos y pueden no ser vistos durante muchas semanas. La gente se ve forzada a comer alimentos menos deseados tales como pescado, considerado inferior por la creencia de que carece de aceite, o incluso el zorro. (Se cazan o se tienden trampas a los zorros normalmente por sus pelajes, mientras que su carne se desecha o se utiliza para alimentar a los perros.) «Con su nivel de tecnología y el medio que habitaban era imposible asegurar un excedente suficiente de comida para que la familia pasara el invierno» (Chance, 1966: 2).

Para los nunamiut, así como para los nganasan, el abastecimiento de comida de una familia depende casi exclusivamente del éxito en la caza y la dieta se ve dominada por la carne y la grasa de caribú. Las pieles, la cornamenta, los tendones y los huesos del caribú proporcionan los mate-

ríales más necesarios, incluidos aquellos con los que se hacen las tiendas y la ropa. Las mujeres se procuran leña (un recurso muy escaso), consiguen agua (que en invierno se funde de bloques de nieve), preparan la comida y manufacturan la ropa.

La mayor parte del año los nunamiut vagan en familias nucleares o en campamentos de familias extensas, que a menudo se rompen en unidades domésticas individuales y toman caminos separados durante un tiempo antes de reagruparse. Durante este mismo periodo, el caribú también viaja en grupos pequeños y muy dispersos, que los esquimales conceptualizan como familias nucleares y extensas.

Cuando llegan las migraciones primaverales y otoñales del caribú, muchos campamentos se reúnen en zonas predeterminadas para cacerías cooperativas. Como con los nganasan, los cazadores que tienen éxito se visitan para organizar las actividades colectivas de las batidas del caribú. No obstante, durante esta época, buena parte de la caza continúa siendo individual y, en los años en que las grandes manadas de caribúes no aparecen, los nunamiut simplemente se dispersan para perseguir las manadas pequeñas.

A pesar de que el verano es una época bastante cómoda, la captura de caribúes en primavera y otoño no suele bastar para pasar el invierno y esto plantea un dilema. Por una parte, una familia puede permanecer cerca de otras durante el invierno; puesto que la gente debe compartir la comida cuando otros se lo piden, nadie muere de hambre mientras sus vecinos están bien abastecidos. Por otra parte, los animales de caza y la leña se agotan rápidamente en los alrededores de una comunidad asentada y las molestias, el hambre y las constantes importunidades de los vecinos pueden llevar a una familia emprendedora a la tundra solitaria, donde no necesita compartir el alimento y la leña que obtenga. En otras ocasiones, una familia así puede morir de hambre por no encontrar nada para comer durante varias semanas.

La guerra, como agresión organizada entre grupos, no existe entre los nunamiut, a pesar de que se documentó en algunas zonas esquimales (Nelson, 1899: 327-330; Oswalt, 1979: 194-197). Como en otras sociedades de nivel familiar, de producen luchas y homicidios ocasionales, especialmente por mujeres. Un hombre puede intentar apoderarse de una mujer, especialmente si percibe debilidad en sus familiares, y son comunes las aventuras extramatrimoniales y los maridos violentamente celosos (Spencer, 1959: 78). A pesar de tener un patrón de control estricto sobre la ira y la agresión dentro de una familia (Briggs, 1970), existen homicidios como consecuencia de disputas entre familias y éstos deben ser vengados, lo cual genera enemistades heredadas. También se sospecha de los extraños y en ocasiones son apalizados y humillados si entran en los territorios de otro grupo sin permiso. A pesar de todo, establecer contactos tanto para comerciar como para gestionar el riesgo es de suma importancia y sirve para contrarrestar estas tendencias divisorias.

La economía tareumiut es muy diferente, aunque, como los nunamiut, también recolectan algo y cazan el caribú, especialmente en verano

y otoño. Los tareumiut viven en robustas casas de tierra reunidos en poblados de invierno permanentes de doscientos a trescientos miembros, localizados a mucha distancia los unos de los otros a lo largo de la costa ártica. La economía se centra en las ballenas. Un poblado que tenga éxito puede cazar quince ballenas o más en una primavera, produciendo cientos de toneladas de carne y grasa. A diferencia de los nunamiut, que secan los sobrantes de la carne de caribú y almacenan pequeñas cantidades para consumirlas más tarde, los tareumiut cavan laboriosamente despensas de hielo en las nieves perpetuas y almacenan grandes cantidades de comida congelada para el invierno.

Los tareumiut también cazan un buen número de morsas y focas, pero dependen de las ballenas para sobrevivir. Un adulto come de tres kilos a tres kilos y medio de carne al día. También hay que alimentar a los perros, necesarios para el transporte entre ambos grupos esquimales (como el reno domesticado para los nganasan). Spencer (1959: 141) cita un informe según el cual, en 1883, un grupo de treinta personas consumió ocho mil cuatrocientos kilos de carne en setenta y cinco días, una media de unos tres kilos y medio por persona y día. A pesar de las enormes cantidades de carne y grasa disponible en los años buenos, el hambre es una amenaza siempre presente. Cuando algunos años las ballenas no siguen sus rutas acostumbradas, los tareumiut dependen principalmente de las morsas y, como último recurso, de las focas, la carne de las cuales no goza de su favor, aunque tiene un abastecimiento más seguro (Chance, 1966: 9, 36).

Los dos grupos esquimales están íntimamente vinculados por su necesidad de comerciar. Los tareumiut necesitan más caribúes para sus tiendas, ropas y herramientas, y los nunamiut precisan aceite de foca para utilizarlo como combustible y alimento. Además, se comercia con muchos otros productos (véase tabla 6): por ejemplo, los nunamiut consideran la grasa de ballena un alimento excelente, mientras que los tareumiut buscan pelajes de zorro, lobo y carcayú para la ropa. El comercio a gran distancia es importante en la economía esquimal y con frecuencia, está sorprendentemente bien organizado. Por ejemplo, los tareumiut preparan fajas

TABLA 6. *Comercio de los esquimales de la vertiente norte*

Desde la costa a tierra adentro	*Desde tierra adentro a la costa*
Aceite	Pieles de caribú
Pieles (foca, morsas)	Pelajes (lobo, zorro, carcayú, oveja, buey almizclado)
Cerámica	Cuernos y cornamentas
Vasos de madera	Piernas de caribú
Piedra, pizarra	Brea
Bolsas	Manufacturas de madera y piedra
Marfil	Pastel de carne seca y bayas
Madera	
Armazón de barco	
Muktuk (piel de ballena y grasa)	

cortadas de piel de foca en fardos estándar de veinte, como objeto popular de comercio.

ORGANIZACIÓN SOCIAL

Entre ambos grupos esquimales la familia nuclear es la unidad básica residencial y productiva. Dos o tres familias pueden construir casas unas al lado de las otras y, en ocasiones, dos casas pueden compartir un túnel de entrada común, pero la comida se almacena y se cocina de manera separada. Se hace hincapié en la armonía y la unidad del grupo familiar primario. Las esposas son escogidas, en parte, sobre la base de su compatibilidad con otros miembros de la familia; de hecho, la razón más común para explicar el suicidio es que la víctima no podía soportar por más tiempo convivir con un «alborotador». Los lazos de parentesco continúan constituyendo la base más sólida de las relaciones sociales más allá del hogar. Los parientes son libres de visitarse y de pedirse ayuda los unos a los otros, pero tienen relaciones más intensas cuando viven cerca.

Las normas sociales de los nunamiut precisan que se comparta la comida dentro del grupo aldeano y entre colegas de intercambio. No obstante, la propiedad de la comida se registra cuidadosamente y las armas y proyectiles de caza se identifican con marcas personales para evitar disputas sobre quien mató qué animal en las cacerías comunales. Incluso se permite el intercambio de esposas, que es visto como una forma de reciprocidad en los derechos de propiedad de los hombres sobre la sexualidad de sus mujeres. Los hombres tranquilos, trabajadores, generosos, que no tienen deseo de «ponerse a sí mismos por encima de las cabezas de los otros» merecen el más alto respeto.

Entre los nunamiut, se conoce a los grupos locales por el nombre de su territorio doméstico usual; por ejemplo, los habitantes de la zona del río Utokak se llaman utokagmiut. Unas doscientas o trescientas personas identifican su territorio doméstico en una de estas áreas. Puesto que se puede abusar físicamente de los extraños si penetran en otro territorio, la gente establece asociaciones a través de la región interior para hacer posible visitar y cazar fuera de su propio territorio. Cada miembro de la familia tiene un único conjunto de lazos de amistad, que puede ser activado cuando se necesita, lazos que se ven reforzados frecuentemente por el intercambio de regalos, el comercio de objetos y el acceso sexual a las esposas. Estos lazos voluntarios diádicos son de gran importancia para integrar a las familias más allá de su vecindad inmediata.

Los tareumiut y los nunamiut establecen relaciones comerciales y se encuentran cada verano en lugares designados para el intercambio. Hasta quinientas personas pueden congregarse en estos mercados temporales o «emporios comerciales» (Spencer, 1959: 198). Las cantidades intercambiadas son a menudo grandes: por ejemplo, dos hombres pueden intercambiar cientos de pieles de caribú por docenas de bolsas de aceite de foca. No todo el mundo participa directamente en este comercio, pero cuando

los comerciantes vuelven a casa se encuentran con una demanda importante; enseguida tiene lugar la distribución a través de la comunidad, a través de los lazos de parentesco y de amistad.

La economía de poblado de los tareumiut se basa en la caza cooperativa de ballenas y la distribución de la comida almacenada. A pesar de que los parientes prefieren trabajar en la misma barca, hombres que no son parientes a menudo deben trabajar juntos como tripulación de una barca y distintas barcas de un mismo poblado pueden cooperar para cazar una ballena. Los cazadores de ballenas forman asociaciones voluntarias bajo el liderazgo de un *umealiq* («propietario de una barca»; pl., *umealit),* que organiza el trabajo necesario para adquirir y mantener un barco ballenero. El *umealiq* debe ser un ballenero con conocimientos y que triunfe, para conseguir seguidores y mantenerlos, y tiene que ser capaz de integrar las distintas personalidades de los especialistas (timoneles, arponeros) en una unidad que funcione a la perfección. Los seguidores deben confiar en su *umealiq* y en los compañeros miembros de la tripulación, ya que una embarcación que zozobra en aguas del Ártico rara vez tiene supervivientes (de hecho, pocos esquimales saben nadar). El *umealiq* vela por que la ballena se distribuya de manera correcta entre los cazadores tras el despiece.

Un *umealiq* debe procurar por la seguridad de sus seguidores, incluso en una estación mala. Todas las familias tienen depósitos de hielo para almacenar, pero un *umealiq* tiene un depósito más grande, acorde con sus mayores responsabilidades. Este depósito funciona como una especie de fondo de reserva social, del que sus seguidores pueden sacar provisiones. A principios de primavera, antes de la caza de la ballena, lo vacía y agasaja a sus seguidores con los restos de la captura del año anterior. Además, se espera de él que proporcione ropa y otros artículos a sus seguidores a cambio de su lealtad. Por último, un *umealiq* establece lazos con otros *umealit* del poblado, de los que puede conseguir reservas de alimentos cuando su propia embarcación tiene una racha de mala suerte. Así, los tareumiut permanecen juntos durante el invierno, disfrutando de cierto grado de seguridad alimentaria, desconocida entre los nunamiut, a quienes critican por abandonar en ocasiones a parientes mayores o enfermos durante un invierno magro. Dicen de ellos: «Son como animales, dejan morir a todo el mundo» (Spencer, 1959: 95). El *umeaiq* desempeña un papel importante en la integración económica más allá del nivel familiar. Los hombres que comercian frecuentemente y en grandes cantidades tienden a ser llamados *umealiq,* tanto si poseen una embarcación como si no.

Entre los tareumiut, el máximo exponente de dependencia entre poblados es el «festín del mensajero»: una ocasión ceremonial importante y de elaboración considerable. Cuando un *umealiq* considera que dispone —en sus propios almacenes y en los de sus *umealit* aliados— de un excedente grande de comida y de otros tipos de riqueza, invita los *umealit* de otros poblados a un festín de estilo *potlatch* (véase capítulo 8). En estas reuniones se celebran carreras y otras formas de competición ceremonial, y no faltan grandes exhibiciones de generosidad competitiva. Se espera que los invitados, en un momento posterior, sean recíprocos organizando una fiesta

con sus propios excedentes. Reservaremos nuestro análisis del *potlatch* para el capítulo 8, señalando aquí tan sólo que el «festín del mensajero» se utiliza para distribuir grandes excedentes a través de la costa (y las tierras del interior) y para financiar la competencia interpersonal e intercomunitaria.

La vida social de los esquimales está imbuida por la competencia y la comparación, pero entre los nunamiut la presión social para ser «honrado y paciente» contiene a los aspirantes a líderes. Según Chance (1966: 73): «Nunca nadie dice a un esquimal lo que debe hacer. Aunque cierta gente es más inteligente que otra y puede dar buenos consejos. Ellos son los líderes.» El atletismo competitivo, las acrobacias, el baile, el canto y las bromas son pasatiempos para las largas noches de invierno, pero la más importante es que cada uno muestre su propia fuerza y demuestra admiración por las habilidades de los demás. Esto es lo que sabemos que debemos esperar de las sociedades de nivel familiar.

«Los esquimales no son "modestos"»: son francos en relación con sus propios talentos y logros. Lo importante es el control de la agresividad (Chance, 1966: 65-66, 78). Cuando los sentimientos hostiles amenazan con estallar en una acción agresiva es conveniente marcharse hasta que los ánimos se enfrían. Es común condenar al ostracismo a los hombres agresivos, una medida dura dadas las dificultades de sobrevivir solo en invierno. Sin embargo, cuando la hostilidad lleva al homicidio, los parientes de la víctima se unen para vengarla. De este modo, se instituye una enemistad entre familias que puede ser difícil de parar en un sistema sin controles políticos por encima del nivel familiar.

Los tareumiut, en suma, ilustran una situación en la que la guerra es menos importante para la cooperación multifamiliar que el hecho de compartir alimentos para evitar el riesgo y la inversión de capital en tecnología para producirlos. La ausencia, o el menor alcance de estas circunstancias entre los nunamiut, se refleja en su posición como comunidades de auténtico nivel familiar. El centro de la economía política de los tareumiut se sitúa claramente en los *umealit,* los líderes que coordinan la manufactura, el uso y el mantenimiento de la tecnología ballenera y la distribución de las capturas masivas que ésta hace posible. De igual modo que los yanomami no pueden vivir fuera del paraguas defensivo que les proporcionan sus hermanos y cuñados dirigidos por su *tushaua,* las familias tareumiut no pueden sobrevivir separadas del grupo cooperativo de parientes y asociados agrupados en la embarcación-casa bajo la dirección del *umealiq.*

EL CAMBIO RECIENTE

A pesar de que se hallan sujetos a muchas fuentes de cambio, entre ellas la educación en las aulas, el servicio militar, la construcción de instalaciones militares y las exploraciones petrolíferas, los esquimales de la vertiente norte permanecían muy orientados hacia la subsistencia en la década de 1960, cuando se descubrió petróleo en la bahía de Prudhoe. Poco después, en 1971, la ley de reivindicaciones de los nativos de Alaska sobre

los asentamientos (Alaska Native Claims Settlement Act, ANCSA) redefinió las vidas de los esquimales, al imponer y alentar nuevas formas de organización política y económica. Por ejemplo, los esquimales convirtieron de inmediato toda la vertiente norte en un condado con poder para establecer impuestos sobre las ganancias del petróleo de la bahía de Prudhoe, recibir fondos estatales para servicios municipales y vender bonos municipales en Wall Street (Chance, 1966: 3). Esto permitió a los esquimales determinar a quién se contrataba para los servicios municipales y pagar sueldos competitivos.

Al mismo tiempo, la estructura de la ANCSA requería que las tierras y los recursos nativos fueran gestionados como una empresa para obtener un beneficio. Esto tuvo el efecto de favorecer el desarrollo de «un grupo creciente de élite de Iñupiat, junto con un contingente considerable de asociados no nativos de tipo gestor, fiscal y legal» (Chance, 1966: 3). Ahora existe tensión entre dos orientaciones: el condado más igualitario —dirigido hacia el servicio público y el reconocimiento de la importancia de la familia, los parientes, las oportunidades de subsistencia y la integridad cultural nativa— y la orientación hacia la obtención de beneficios, que tiende hacia la estratificación social y la asimilación de los esquimales dentro de la sociedad de Estados Unidos (una intención explícita de los artífices de la ANCSA).

Una proporción sorprendentemente grande de la economía esquimal está todavía orientada hacia la subsistencia familiar, basada en la explotación de los recursos naturales: hasta mediados de los años ochenta, la mayor parte de la dieta en los tres pueblos estudiados por Jorgensen (1990: xvi, 310) se obtenía de fuentes naturales. Al tiempo que se atraía a los hombres hacia el trabajo asalariado, las mujeres incrementaron su participación en la producción de comida, incluso participando en la caza, una actividad anteriormente restringida a los hombres (Jorgensen, 1980: 308). Los grupos familiares muy integrados comparten recursos y están unidos por la ayuda mutua y el intercambio de regalos. Los miembros de estos grupos expresan fuertes sentimientos a favor de esta economía de subsistencia.

Al mismo tiempo, las familias se han vuelto dependientes de los ingresos externos y ahora disfrutan o sufren las subidas y bajadas del mercado del petróleo. Cuando los precios están altos, se vuelven consumidores entusiastas de los artículos de las tiendas y del gasóleo para la calefacción. Cuando los precios bajan, ahorran y buscan alternativas menos costosas. Recuperar su anterior independencia parece hoy una opción descartada (Jorgensen, 1990: 287-313).

Caso 7. Los tsembaga maring de Nueva Guinea

Los tsembaga, una sociedad acéfala arquetípica (Rappaport, 1967: 8, 10), son uno de los treinta grupos maring políticamente autónomos que viven en los límites de la cordillera central de Papúa-Nueva Guinea (Buchbinder, 1973; Clarke, 1966, 1971; Lowman, 1980; Rappaport, 1967). Unos siete mil hablantes maring habitan las zonas montañosas de los

pronunciados valles de Jimi y Simbai, que lindan con la cordillera Bismarck, ocupándose de los campos de silvicultura, criando cerdos, cazando y recolectando alimentos silvestres. Hasta los años cincuenta, los maring permanecieron alejados del contacto occidental directo y su etnografía ofrece una rara oportunidad de ver una sociedad tribal tal y como funcionaba en un mundo de grupos apátridas.

Los tsembaga viven en un paisaje densamente poblado —incluso más que el de los yanomami—, con vecinos guerreros hostiles, se organizan en clanes y grupos locales y tienen ceremonias elaboradas. Una mayor densidad de población ha llevado a la intensificación y a la competencia directa por la tierra, que tiene como resultado una guerra persistente entre vecinos, debido a la falta de mecanismos regionales para mediar en las disputas intergrupales. Para contrarrestar la amenaza de incursiones, batallas y muertes, cada familia debe unirse a un clan, como mecanismo para afirmar sus derechos sobre la tierra, y a un grupo local, para la defensa mutua cooperativa. Las ceremonias ayudan a simbolizar, unir e institucionalizar estos grupos mayores, y también otorga a los tsembaga la capacidad de extenderse regionalmente en busca de aliados.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los tsembaga viven en un medio ambiente montañoso y escarpado, que es económicamente marginal para los habitantes de la sierra de Nueva Guinea. Las mejores tierras de la cordillera se encuentran en los valles fértiles, donde viven los enga (capítulo 8) y grupos similares, con densidades de población considerablemente más altas, basadas en una agricultura más intensiva. El terreno quebrado donde habitan los maring es, hasta cierto punto, una frontera o región refugio comparada con el núcleo de la cordillera. Allí, en las estribaciones de la cordillera, la topografía es abrupta; se pasa de los 1.500 metros de las cumbres a los 600 metros en los fondos de los estrechos valles. Por debajo de los 1.500 metros, la media de las pendientes es de unos veinte grados, pero se vuelven más pronunciadas a más altitud. Pequeños riachuelos bajan en cascada por las faldas de la montaña para juntarse con el río principal que discurre por el valle. El clima es generalmente tropical y húmedo. A 1.425 metros, Rappaport (1967: 32-33) registró 3.910 milímetros de lluvia anual, bien distribuida a lo largo de los doce meses, y una temperatura uniformemente cálida, que oscilaba entre los 15-18 °C por la noche a los 24-27 °C durante el día. Las temperaturas son más bajas en las cotas altas y las montañas se encuentran rodeadas por nubes.

Clarke (1971) describió dos zonas forestales primarias bien diferenciadas en la región maring. Por encima de los 1.500 metros, grandes árboles pandanáceos *(Pandanus)* caracterizan la vegetación. Por debajo de los 1.500 metros aparece una comunidad forestal más diversa, con árboles de más de tres metros de altura y un sotobosque herbáceo de matojos. La mayor parte del bosque primario por debajo de los 1.500 metros ha sido destruido para cultivar y ahora esta zona es un mosaico de campos de rozas y

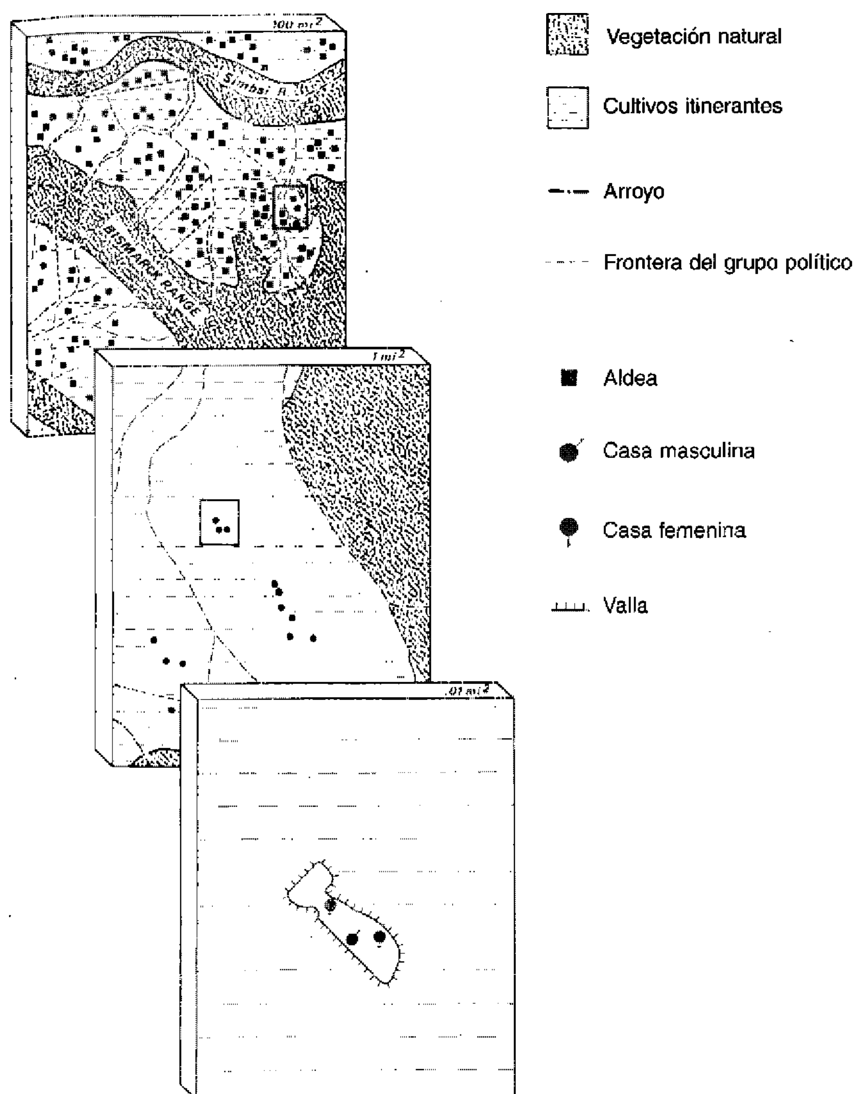


FIG. 8. *Patrón de asentamiento de los maring. Exceptuando las cadenas montañosas y el fondo de los valles, el paisaje ha sido transformado en un mosaico de huertos y vegetación secundaria. Las aldeas, dispersas, se hallan protegidas por vallas, debido a que el territorio del grupo local linda con tierras enemigas.*

de bosques secundarios. El bosque primario se halla restringido principalmente a los montes más bajos, cerca de los ríos, y a las cotas más altas.

La densidad de población en la región maring es considerablemente más alta que la de los yanomami. La densidad total es de unas 14 personas por kilómetro cuadrado (7.000 personas en 500 km²) y la figura 8 muestra un entorno lleno de aldeas sedentarias. Rappaport (1967: 14) registra

unos 200 tsembaga en su territorio de 8,3 km^2, es decir, alrededor de 24 por kilómetro cuadrado. Desde una perspectiva diacrónica, Lowman (1980: 15) describe un ciclo de crecimiento y declive de la población que interrelaciona la presión sobre los recursos, la guerra, los patrones de matrimonio y la enfermedad. Tanto regional como diacrónicamente, este ciclo dinámico de la evolución social sigue su curso. Al tiempo que un grupo local construye su prestigio, sus miembros amasan fortunas y se vuelven atractivos como parejas; la afluencia de mujeres construye la capacidad reproductiva del grupo y éste florece, hasta sobreexplotar el medio, fragmentarse socialmente y reducir su tamaño y su influencia. Los tsembaga, recientemente derrotados en una batalla, están probablemente en declive, y Rappaport estima su población máxima anterior entre 250 y 300 personas (de 30 a 37 por kilómetro cuadrado).

La densidad de población es la variable clave en nuestro modelo evolutivo. Los tsembaga están claramente más apiñados que cualquier otra sociedad de nivel familiar, pero no hay que olvidar que se trata de una densidad relativamente baja en comparación con la de los sistemas de gran hombre del centro de la cordillera de Nueva Guinea (capítulo 8), es igualmente importante. ¿Por qué su densidad no es mayor? Probablemente, la razón principal hay que buscarla en factores medioambientales y epidemológicos (véase especialmente Lowman, 1980). Las empinadas laderas son vulnerables a la erosión y al agotamiento de los nutrientes, que limitan las oportunidades de intensificación, y a cotas menores la malaria endémica ha restringido el crecimiento de la población. Hasta cierto punto, la densidad de población será siempre alta en relación con los recursos disponibles, pero algunos medios naturales, como la región de origen de los maring, no pueden sostener la intensificación sin una degradación severa; por eso las densidades de población son menores.

La economía de subsistencia tsembaga se basa en una población suficientemente pequeña, que puede ser sostenida por una diversidad de animales domesticados y algunos productos silvestres. Los alimentos vegetales, que consisten en tubérculos, otros vegetales y frutas, constituyen casi el 99 % de la dieta total por peso (Rappaport, 1967: 73), siendo los tubérculos, es decir, taros, ñame y boniatos, los que proporcionan los alimentos con féculas. Esta dieta es mucho más variada que la de los grupos que habitan en cotas más altas, como los mae enga (véase capítulo 8), y bajo circunstancias normales es adecuada (Rappaport, 1967: 74-75). Los niños pequeños y las mujeres también obtienen proteína de ratas, ranas, pequeños pájaros y larvas. La carne, que constituye una parte menor de la dieta, se obtiene mediante la caza de cerdos salvajes y marsupiales, así como de los cerdos domesticados y las gallinas.

Para abastecer esta amalgama dietética, los tsembaga han creado un mosaico medioambiental complejo, que es un artefacto cultural. Buscan tener siempre disponible una mezcla de vegetación en cada fase de cultivo, desde campos acabados de desbrozar hasta bosque en barbecho. Mantienen esta diversidad ecológica usando un ciclo agrícola de barbecho largo, que a su vez es posible por su densidad de población relativamente baja y sus

necesidades de producción limitadas. Con una tecnología simple, se desbrozan los bosques para agricultura de tala y quema, se guardan cerdos domesticados y se cazan y recolectan productos silvestres.

El cultivo itinerante en el bosque secundario (altitudes de 900 a 1.560 metros) constituye la estrategia de producción dominante. Los campos tsembaga procuran una diversidad de cosechas: taros *(Colocasia* y *Xanthosoma),* boniatos, ñames, bananas, mandioca, caña de azúcar, distintas verduras y otros vegetales. A cotas más altas, el boniato se vuelve cada vez más importante en los campos, procurando un 70 % de las calorías.

Según Rappaport (1967: tablas 3 a 5), los campos de tala y quema de menor altitud producen aproximadamente 12,8 millones de calorías por hectárea, los campos de mayor altitud, unos 11,3 millones. Basándose en estimaciones de los costes de energía de desbrozar, vallar, desherbar, recolectar y transportar (pero no procesar los alimentos), la ratio entre rendimientos y costes es de 16.5:1 para los campos más bajos y 16:1 para los más altos. Estos valores son virtualmente idénticos, algo que no recalca Rappaport pero que es exactamente lo que habríamos predicho para una economía de subsistencia que intente minimizar los costes de producción.

La preparación, plantación y cosecha de un campo de tala y quema las realizan un hombre y una mujer, trabajando juntos. Los hombres son principalmente responsables del desbrozado inicial, el vallado y parte de la plantación. Las mujeres llevan a cabo el grueso de la plantación, desherbar, cosechar y transportar la cosecha. Generalmente el huerto es el proyecto de trabajo cooperativo de una familia nuclear, a pesar de que hombres y mujeres trabajan en los campos con los hermanos y yernos solteros y los progenitores viudos (Rappaport, 1967: 43).

Después de desbrozar un campo, se quema la maleza y se valla para proteger las cosechas de los cerdos que andan sueltos. La siembra inmediatamente después de la quema y el patrón estándar de cosechas mezcladas crea una comunidad de plantas compleja y artificial, con especies complementarias de distintas alturas, velocidad de crecimiento y profundidad de raíces. El periodo relativamente largo de producción, consecuencia de este sistema de sembrado, es de capital importancia para los tsembaga. La producción de ñame, mandioca, boniato y ocumo se encuentra disponible a lo largo de todo el periodo, desde las veinticuatro a las sesenta y seis semanas después de plantarlas. Algunos vegetales se encuentran más temprano, y otras cosechas, especialmente la caña de azúcar y la banana, continúan produciendo durante otro año o más.

Después del periodo principal de cosecha, el campo se dirige gradualmente hacia una vegetación secundaria, mientras continúa la recolección de las cosechas de producción más larga. Al mismo tiempo, una pareja preparará un nuevo campo, normalmente adyacente al anterior. En el paisaje se observa una larga franja de campos viejos. En las altitudes más bajas, el ciclo de barbecho es de unos quince años, en las más altas es de hasta cuarenta y cinco.

La silvicultura es una interesante estrategia agrícola secundaria que practican los tsembaga y otros maring (Clarke, 1971; Lowman, 1980: 59-62:

Rappaport, 1967: 55-56). Se plantan comúnmente dos especies de árboles en huertos, que son de propiedad individual, en las alturas menores del territorio tsembaga. El *ambiam (Gnetum gnemon)* tiene una hoja joven comestible y el komba *(Pandanus conoideus)* proporciona un fruto que, como el pejibaye de los yanomami, es rico tanto en aceite como en proteína y niacina (Hipsley y Kirk, 1965: 39). Un grupo derrotado en la guerra verá sus árboles destruidos y si vuelven a ocupar el territorio la vida les resultará más dura. El grupo que derrotó a los tsembaga cortó sus bosques y ello puede ser la razón de por qué hacen un uso menor de los frutos de los árboles que otras poblaciones maring (Rappaport, 1967: 55).

Los tsembaga no crían solamente cerdos y gallinas, sino que también capturan casuarios (Lowman, 1980: 78-97; Rappaport, 1967: 56-71). Los cerdos son, de lejos, el animal doméstico más importante; a pesar de que representan menos de un 1 % en peso de la dieta tsembaga, constituyen una importante fuente de proteínas y grasas. Ante todo son un alimento ceremonial, que se consume en las grandes ceremonias intergrupales de la matanza y en ceremonias relacionadas con la enfermedad.

Un hombre y una mujer, normalmente una pareja casada, poseen y crían los cerdos. Los hombres consiguen cerdos a través del comercio y del bosque; las mujeres son principalmente las responsables de criarlos y de ocuparse de los campos que los alimentan. Se permite que los animales crecidos busquen comida sin vigilancia, pero se los mantiene unidos a su familia a través de raciones diarias de desperdicios y boniatos. Las piaras son de tamaño reducido, en parte porque la práctica de castrar a los machos significa que las hembras sólo pueden ser preñadas por cerdos salvajes, y en parte porque los sacrificios rituales mantienen su número bajo.

Vayda *et al.* (1961: 71) sugieren que en Nueva Guinea los cerdos actúan como almacenes vivientes del excedente alimentario producido en los años buenos, logrando así que durante los años malos se puedan comer estos alimentos en forma de carne. Sin embargo, Rappaport (1967: 59-68) ha mostrado que los cerdos son inútiles como almacenes de energía, puesto que precisan casi una caloría de gasto de energía por parte de los tsembaga por cada caloría devuelta en comida. En efecto, cuando la piara alcanza su densidad máxima, cada cerdo come los boniatos que produce un campo de 0,06 hectáreas; como destaca Rappaport ¡éste es el tamaño requerido de un campo para sostener a un humano! Queda claro, pues, que el enorme gasto de trabajo que los tsembaga invierten en los cerdos no está destinado a almacenar calorías, sino a obtener abastecimientos críticos de proteína y grasa. Los cerdos también son bienes primitivos; el intercambio de la carne de cerdo, que los tsembaga realizan mediante ceremonias políticamente importantes, anticipa los desarrollos de la economía política, que describiremos en el capítulo 8 para las sociedades de mayor densidad del gran hombre en la cordillera central de Nueva Guinea. La rivalidad política entre los hombres se sostiene por los trabajos de sus mujeres, que crían el capital primario en forma de piaras de cerdos.

Actividades como la caza y la recolección, tan importantes en sociedades como las de los machiguenga y los yanomami, son marginales en la

dieta principal de los tsembaga. Los bosques proporcionan materiales de construcción y una variedad dietética, pero el cultivo extensivo disminuye el área boscosa y, de esta manera, el aporte de alimentos silvestres. Los cerdos salvajes y los marsupiales continúan proporcionando proteína y grasa, pero la contribución total a la dieta es muy pequeña. La explotación humana ha causado que los recursos naturales de la región sean cada vez más y más difíciles de obtener. La economía tsembaga está marcada por la escasez de los recursos claves. La tierra agrícola de primera calidad está limitada y sobreutilizada. Los recursos salvajes, especialmente la carne, se ven muy mermados y cuesta alimentar a los cerdos, producidos para obtener grasa y proteína. En esta situación de escasez generalizada, la competencia es intensa.

La guerra, aunque infrecuente, constituye una amenaza para la vida diaria de los tsembaga, cuyo pequeño territorio se halla rodeado por tierras enemigas. Los episodios reales de guerra están regulados por el ciclo ritual y probablemente implican directamente a un grupo dado, una vez cada doce o quince años (Rappaport, 1967: 156). Las batallas a campo abierto ponen a prueba la fuerza de ambas partes; cuando se observa un desequilibrio numérico, el grupo más poderoso carga y mata a cuantos puede atrapar. Como señala Rappaport (1967: 110-117), la causa inmediata de la guerra, reconocida por los tsembaga, es la venganza por las muertes pasadas. Pero, como con los yanomami, la causa última es la competencia por territorios ricos en recursos, ya que éstos escasean y un grupo que no gane suficiente fuerza militar se verá permanentemente desplazado.

El comercio es una parte importante de la economía tsembaga. Se centra en sal, hachas, y otros objetos, a los que algunos grupos tienen acceso solamente a través del comercio, así como una gama completa de bienes, como cerdos, plumas, y conchas que se usan en los intercambios sociales y en las exhibiciones rituales.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

El patrón de asentamiento de los tsembaga es dinámico, con un ciclo de varios años de agregación y dispersión, sincronizado con el ciclo de conflicto y ceremonia. Durante los periodos de tregua, reconocida ceremonialmente, los asentamientos se dispersan en casas individuales y aldeas pequeñas a lo largo y ancho del territorio de una población local. A pesar de hallarse generalmente dispersas, las residencias permanecen en las cotas medias, donde la agricultura es más productiva; las altitudes bajas (donde hay malaria) y las altas (poco propicias para la agricultura) permanecen deshabitadas. Cuando la tregua finaliza y se instaura la amenaza de la guerra, las familias se desplazan para formar un asentamiento concentrado, tipo poblado, alrededor de la zona ceremonial tradicional. Rappaport (1967: 173) ve esta concentración como parte de la preparación para la gran ceremonia *kaiko,* pero también cabe interpretarla como una preparación defensiva para la guerra esperada.

Llega la guerra y el siguiente estadio en el asentamiento refleja su resultado. Un grupo victorioso o no derrotado se dispersa de nuevo de manera gradual, al tiempo que la población de cerdos crece y los problemas con éstos aumentan. Un grupo derrotado abandona su territorio y se dispersa a través de las tierras de otros grupos locales. Más tarde puede intentar volver a asentarse en su territorio, pero, en tal caso, su debilidad militar le exige concentrar su población en un asentamiento defensivo. Cuando los tsembaga volvieron a su territorio después de la derrota, el grupo entero, de unas doscientas personas, vivió unido en un solo poblado disperso, que ocupaba cinco o seis hectáreas. La razón explícita para mantenerse unidos, a pesar de la mayor distancia hasta sus campos y el daño que los cerdos causaban a los campos más próximos, fue el miedo a sus enemigos (Rappaport, 1967: 69).

El asentamiento en la región maring responde a fuerzas opuestas. La población se agrupa para la defensa y para las actividades ceremoniales relacionadas con ésta; luego se dispersa para tener un acceso más fácil a los campos más alejados y para evitar que los cerdos destruyan las cosechas. Esta dinámica de concentración y dispersión es como la descrita para las sociedades más simples, pero se prolonga durante un periodo mayor y tiene el factor crítico añadido de la guerra, que fuerza a la población a juntarse.

Generalmente los maring, como ejemplifican los tsembaga, forman grupos configurados jerárquicamente, que aparecen por segmentación y se funden por necesidad. Los diferentes niveles de organización y las funciones económicas y políticas de estos niveles han sido planteadas por Lowman (1980: 108-128) y por Rappaport (1967: 17-28). Para el asunto que nos ocupa plantearemos un conjunto algo simplificado de cuatro niveles principales de organización: la familia nuclear, el grupo familiar patrilineal, el clan y el grupo territorial local.

La familia nuclear (Lowman, 1980: 111-12) corresponde a la unidad del hogar compuesta por un hombre y una mujer casados, con sus hijos solteros y en ocasiones algún otro pariente próximo. Los miembros cooperan en actividades económicas y comparten la comida cocinada en el mismo puchero. La división del trabajo, sobre todo por sexo y edad, vertebra la familia y crea una unidad de subsistencia potencialmente independiente. Los hombres y las mujeres comparten el trabajo en el campo y el cuidado de los animales, y comen juntos de lo que producen en común. La mujer vive en una casa separada con sus hijas solteras, los hijos más pequeños y los cerdos. El hombre, sus hijos mayores y sus hermanos solteros viven en la casa de los hombres, formando todavía parte de una única familia. Todos ellos han sido iniciados, han pasado ceremonias de instrucción y rigurosas pruebas que los convierten en hombres. Deben vivir separados de las mujeres, a pesar de que comen y trabajan con ellas. Los hombres han de luchar juntos para defender su tierra, sus mujeres y su honor.

El grupo familiar patrilineal es una agrupación informal del tamaño de una aldea de familias nucleares, cuyos hombres se hallan unidos por

relaciones genealógicas conocidas y explícitas; los miembros masculinos son, como mucho, primos hermanos. Normalmente los hombres viven en una sola casa y actúan a menudo conjuntamente, aunque el grupo permanece sin nombre. Éste funciona como una unidad, debido a la cercanía de sus lazos familiares internos y al apoyo mutuo de sus miembros en empresas económicas, ceremoniales y políticas. Las familias viven muy juntas, y a menudo comparten un horno de tierra. El recinto de la aldea está protegido por una valla. Los huertos se encuentran bastante cerca. La tierra, la siega de plantas y la producción agrícola están dispuestas para ser compartidas entre los miembros de este grupo residencial mínimo. En las actividades sociales y ceremoniales, los parientes patrilineales suelen actuar conjuntamente; por ejemplo, para preparar el pago de la dote de una novia o para sacrificar cerdos a determinados antepasados. La pertenencia a este grupo no está claramente definida y se forman constantemente nuevos grupos a través de la segmentación.

El clan —que a diferencia de los dos primeros grupos no se da en las sociedades de nivel familiar— es una unidad social formal y con un nombre. Esta unidad está definida ceremonialmente y es muy importante para los tsembaga. La pertenencia a un clan maring es supuestamente patrilineal, aunque las relaciones genealógicas reales entre los miembros no siempre se pueden seguir. Se permite cierta inmigración, especialmente cuando hay tierra disponible y los miembros recién llegados fortalecen la posición del grupo. En dos generaciones, se incorpora plenamente a los inmigrantes en el clan (Lowman, 1980: 116); la participación ritual con el clan define la pertenencia a todos los efectos. El clan es exogámico.

El clan descrito para los maring en 1966 tenía un tamaño medio de setenta y cinco personas (Lowman, 1980: 120), aproximadamente el tamaño de un *ten* yanomami. Los doscientos tsembaga fueron distribuidos en cinco clanes, que en realidad formaron tres agrupaciones (dos clanes pequeños se unieron con uno mayor). El clan no suele formar un poblado, sino que funciona como unidad en las actividades económicas, políticas y ceremoniales. Económicamente controla una franja territorial que discurre verticalmente desde la cresta de la montaña al río y que incorpora toda la diversidad ecológica del área tsembaga. Los límites formales de este territorio son conocidos y están marcados por accidentes naturales, como arroyos y picos. Los miembros del clan poseen individualmente tierras cultivadas, como campos de tala y quema y arboledas; las tierras de los subgrupos patrilineales forman agrupaciones no contiguas, diseminadas en diferentes lugares de la franja territorial. Y lo que es más importante de todo, el clan define los derechos de propiedad y restringe el acceso a la tierra. Los miembros del clan pueden intercambiar la tierra unos con otros; los intercambios extensos de tierra entre dos clanes vecinos representan el mayor paso hacia la fusión de ambos en una sola unidad territorial.

El clan se halla también en el centro de todos los acontecimientos ceremoniales y políticos. Organiza y sirve como huésped de ceremonias en el ciclo central del *kaiko;* en efecto, la participación conjunta en estas ceremonias, especialmente en la plantación del *rumbim* después de la gue-

rra, indica que se trata de un grupo en funcionamiento. El clan posee una casa de magia para la lucha, con su colección de piedras de lucha, que son de hecho útiles de piedra prehistóricos (Lowman, 1980: 1-18; Rappaport, 1967: 125). Su líder ritual en la guerra es responsable de la casa y de sus piedras, y ayuda a coordinar las ceremonias que runden el clan en una sola unidad de lucha. Tales «chamanes de la guerra» (Lowman, 1980: 119) ostentan la más alta posición de liderazgo entre los maring y la historia del clan es, en gran medida, la suya su propia.

Lo ideal es que un clan se corresponda con una división territorial, aunque, como hemos visto, los clanes más pequeños pueden fusionarse con los mayores. La creación de este grupo social suprafamiliar, con un liderazgo e integración ceremonial, constituye una diferencia significativa con la sociedad de nivel familiar. Más significativo si cabe es el ritual de integración de la mayor parte de los clanes maring en un grupo territorial para la defensa conjunta de dichos clanes.

El grupo local o grupo de clanes de los maring es una agrupación de dos a seis clanes, que tienen de 200 a 792 personas y una media de 380 personas (Lowman, 1980: 125). Los tsembaga, con 200 personas, están en lo más bajo de esta escala, reflejando su posición política débil después de una reciente derrota en la guerra. La agrupación del clan no tiene ningún nombre ni tampoco líderes rituales que los dirijan o casas de guerra, aunque sus clanes constituyentes están interrelacionados estrechamente por el matrimonio y el intercambio. Las ceremonias principales —plantar el *rumbim* que establece una tregua, plantar las estacas que definen el territorio de un clan y sacrificar a los cerdos para recompensar a los aliados y a los antepasados por su ayuda— se llevan a cabo de forma sincronizada a fin de preparar a los clanes para actuar conjuntamente en la definición y la defensa del territorio. Desde el punto de vista analítico, este grupo local es una especie de «poblado» y bajo ciertas circunstancias, relacionadas con su defensa, sus clanes constituyentes van a reunirse, de hecho, en una agrupación residencial única. Como se indica en la figura 8, estos grupos locales constituyen la entidad política significativa, más allá de la cual se halla la guerra.

Después del grupo local no existe ninguna estructura institucional, a pesar de que hay interacciones frecuentes. Los individuos construyen redes de lazos interpersonales a través del matrimonio y el intercambio, fuera de su grupo local. Estos lazos actúan como medios de seguridad personal y de grupo: se usan para obtener esposas, bienes comerciales o aliados en la guerra y para refugiarse en caso de derrota. Puesto que estos contactos externos se producen y refuerzan en ocasiones ceremoniales, la participación de una persona en ceremonias intergrupales es primordial para sus estrategias de contactos.

Entre los tsembaga, todas las relaciones externas de las que depende el grupo local se basan en lazos individuales, apoyados por la representación ceremonial del grupo. A pesar de que un hombre depende de su grupo para tener acceso a la tierra, para su sostén económico y para la defensa mutua, debe alcanzar una prominencia en su grupo para tener acceso a la

red regional que permite los contactos, la seguridad y las oportunidades de comercio, que exceden lo que el grupo local puede proporcionar. La oportunidad de sobresalir aparece en ceremonias en las que los hombres se engalanan con plumas y conchas preciosas, y se exhiben en danzas de grupo. Rappaport (1967: 186) describe con detalle el vestido elaborado y la exhibición individual en la ceremonia *kaiko* principal:

> El adorno [en la danza pública] es esmerado y los hombres pueden tardar horas en vestirse. Los pigmentos, antiguamente fabricados por los indígenas a partir de tierra y más recientemente polvos de origen europeo, se aplican sobre la cara en dibujos que están sujetos a frecuentes cambios según la moda. Las cuentas y las conchas se llevan como collares y las jarreteras de cauri rodean las pantorrillas. Se ponen las mejores pretinas de fibra de orquídeas y taparrabos de piel de marsupial y embellecidos con bandas teñidas de púrpura. Se cubren las nalgas con muchas hojas de *rumbim* plegadas en forma de acordeón, llamadas *"kamp"*, además de otros ornamentos. En lo alto de la masa de hojas de *kamp* se prende un polisón, hecho de hojas secas obtenidas comerciando, que hace sonido al bailar.
>
> Se presta una gran atención al peinado. Una corona de plumas, por lo general de águila y loro, rodea la cabeza. Las plumas se insertan en una base de cestería, que a menudo se disimula con tiras de piel de marsupial, tiras de tallos de orquídea amarilla y escarabajos o guirnaldas de conchas de cauri. Del centro de la cabeza se alza una caña flexible, de sesenta centímetros o incluso un metro de largo, a la que se ata un penacho hecho o bien de plumas, o bien de un pájaro entero relleno.

El éxito de un hombre en la exhibición competitiva refleja su propio prestigio, que a su vez aumenta (o disminuye) lo apetecible que pueda ser su grupo en conjunto como aliado.

El ciclo ceremonial maring fue extensamente descrito por Rappaport (1967: 133-142; 1971) y Peples (1982). Como breve esbozo podemos señalar que las hostilidades entre las poblaciones locales de los maring son endémicas y la guerra abierta es periódica y violenta. Cuando se decide terminar una lucha abierta, a causa de una gran derrota o de muchas muertes sin un resultado claro, se instiga a la tregua y ésta se marca ceremonialmente con el ritual de plantar la especial *rumbim.* A partir de entonces, y durante el periodo de crecimiento de la planta, entre cinco y veinte años, la guerra se considera imposible. Se permite criar la piara de cerdos en previsión del *kaiko.* Cuando se acuerda que es momento de iniciar la ceremonia, que tiene por objeto agradecer la ayuda de los antepasados y los aliados en combates pretéritos, el primer paso consiste en plantar las estacas que delimitan el territorio del clan local o el grupo de clanes. Si un grupo derrotado no ha vuelto a ocupar su territorio y no ha plantado su *rumbim,* las estacas de los clanes victoriosos seguirán un trazado que incorpore las nuevas tierras; si no es así, las estacas definen los mismos territorios que existían antes de la guerra. Luego se arranca el *rumbim* y se realiza una gran ceremonia intergrupal, en la cual la piara de cerdos del grupo se sacrifica y se come. Esta ceremonia termina con la tregua; no

existe ningún mecanismo institucional para restringir las hostilidades y los grupos locales esperan el estallido de la guerra. Cuando esto sucede, como acaba siendo inevitable, los aliados reclutados a través de las redes regionales interpersonales se reúnen para sostener a los grupos en lucha.

¿Qué pensamos de este extraño ciclo? Rappaport, Lowman y Peoples presentan tres posiciones distintas.

Rappaport (1967, 1971), como ecologista cultural, ve la ceremonia *kaiko* como homeostática, como un sistema regulador que, en ausencia de liderazgo, beneficia al grupo al regular la distribución de la población humana, el tamaño de la piara de cerdos, la explotación de los marsupiales salvajes y otras variables. Lo sepan o no sus participantes, el ciclo ceremonial permite al grupo emprender las acciones necesarias para su supervivencia.

Lowman (1980) disiente. Más que verlo como un puro patrón de «regulación», considera que los periodos de crecimiento rápido de la población y de crisis están relacionados, por un lado, con el éxito de un grupo en la guerra, el matrimonio y la inmigración, y, por otro con la amenaza de una grave degradación medioambiental como consecuencia de un exceso de población. En apoyo de esta posición, Clarke (1982) indica que cualquier parecido con la regulación o el equilibrio entre los maring es resultado de su tecnología simple e individualista y de la malaria endémica en altitudes menores (véase Lowman, 1980).

Peoples (1982) presenta un tercer punto de vista: a saber, que el ceremonial es más importante en la guerra como medio de obtener y mantener a los aliados. Peoples se ocupa del problema de si el *kaiko* sirve en primer lugar al «beneficio del grupo» o al «beneficio individual», llegando a la conclusión de que estas dos perspectivas no están necesariamente opuestas, sino que se pueden combinar para una comprensión más completa del *kaiko*.

A pesar de que destacamos algo un poco diferente a lo que subraya Peoples, estamos de acuerdo en que el ciclo ceremonial ofrece beneficios tanto para el grupo como para los individuos. Las ventajas para el grupo parecen bastante claras. Las ceremonias son la forma principal para obtener aliados o sostenerse fuera del grupo. Dada la existencia del complejo ceremonial en Nueva Guinea, cuyo origen no ha sido nunca explicado con claridad, los participantes en la ceremonia *kaiko* tienen una ventaja competitiva que les permite expandirse a costa de quienes no participan. Esta selección de grupo está unida a la exclusión competitiva en la guerra y a la «extinción social» de los grupos que carecen de rasgos organizativos (Peoples 1982: 299).

La ventaja individual parece igualmente clara, ya que, además de las ventajas de contactos continuos que la ceremonia ofrece, sus participantes pueden ver la relación entre el éxito en la guerra y el número de aliados reclutados a través del ciclo ceremonial. Así, los beneficios del grupo y del individuo resultan idénticos en esta cuestión.

Más allá de cualquier consideración de ventaja, las ceremonias institucionalizan al grupo local. La participación en éstas define la pertenen-

cia al grupo y su relación con los antepasados. De esta manera, la ceremonia es un acontecimiento para materializar el grupo y para promulgar las relaciones entre sus miembros, siguiendo procedimientos formales. Cuando hablamos de los grupos sociales maring, debemos concebirlos en términos de sus ceremonias *kaiko* y del marco cultural, a ellos, asociado.

Los tsembaga ponen de manifiesto tanto una continuidad con sociedades de nivel familiar más simples como desarrollos institucionales importantes más allá de este nivel. La familia y la agrupación de familias permanece en el centro de la mayor parte de los aspectos de la producción y el consumo, aunque la creciente complejidad de la vida ha dado alas a dos nuevos niveles de integración: el clan, de unas setenta y cinco personas, y la comunidad territorial, de varios centenares, que une familias con parientes lejanos y no parientes para propósitos tales como la propiedad corporativa y la defensa mutua. Estas instituciones se mantienen con ceremonias impresionantes, pero no tienen líderes en el sentido moderno; en efecto, los clanes tsembaga carecen de una posición de liderazgo reconocida, a excepción de la del chamán de la guerra (Rappaport, 1967).

La importancia del clan corporativo y del grupo territorial, integrado ceremonialmente, marca los inicios de lo que Childe (1936) habría llamado una sociedad neolítica. ¿Qué originó el desarrollo de estas instituciones? Ahora la gente vive en un mundo cultural de instituciones que tienen la forma física de un poblado o de un territorio del clan, un paisaje de las relaciones del grupo que adquiere significado en los relatos históricos que encierran las ceremonias.

Los cambios más radicales en la forma de vida básica, desde los machiguenga a los tsembaga se encuentran en la densidad de población y en la guerra. Según nuestra teoría, un aumento significativo de la densidad de población lleva a un giro de la subsistencia hacia la agricultura, a un acceso restringido y a una competencia sobre recursos limitados, a pequeños grupos territoriales y a la guerra endémica (cf. Brown y Podolefsky, 1976). Esto es lo que ocurrió con los tsembaga. Su dieta es ahora casi exclusivamente vegetariana y agrícola, y su medio natural está casi totalmente transformado y controlado por los grupos humanos. Las tierras son escasas, claramente delimitadas y defendidas con celo, y el acceso a ellas está restringido por el clan. El grupo territorial, compuesto por varios clanes, debe sumar varios centenares de individuos para los propósitos defensivos, pero su territorio es pequeño, de uno o dos kilómetros de largo, y está rodeado por enemigos. El acceso a cualquier recurso no disponible dentro de esta pequeña área debe conseguirse a través del comercio entre grupos. La amenaza de la guerra nunca se puede descartar.

Las elaboraciones institucionales del clan y del grupo territorial aparecen como extensiones lógicas de una política excluyente, que necesita de la presión de la población sobre los recursos. Las ceremonias, tan importantes para los tsembaga, funcionan para definir estos grupos y para interrelacionarlos con otros, a fin de conseguir una defensa mutua. De esta forma, la «domesticación» de los humanos en grupos sociales interdependientes y el crecimiento de la economía política están íntimamente liga-

dos a la competencia, a la guerra y a la necesidad de la defensa del grupo para la supervivencia individual.

Estos contrates con los machiguenga son de importancia suficiente para resultar visibles en el patrón de distribución del tiempo. A pesar de que no se tienen datos sobre la distribución del tiempo para los tsembaga, un estudio reciente de los kapanara, un grupo montañoso que vive con una densidad de población similar, nos permite llevar a cabo una comparación aproximada (Grossman, 1984). En la tabla 7 vemos algunas diferencias importantes con el patrón machiguenga de uso del tiempo (tabla 5). Como es de esperar, el tiempo dedicado a cazar, pescar y recolectar es mucho menor entre los kapanara, quienes en cambio pasan cuatro veces más tiempo en el cuidado del ganado (cerdos, por supuesto) que los machiguenga. También, en contraste con los machiguenga, las mujeres kapanara realizan mucho más trabajo agrícola que los hombres, que se encuentran fuertemente comprometidos en actividades ceremoniales y recreacionales públicas. En este caso, también vemos una inversión de tiempo considerable en actividades comerciales (cosechas para vender y trabajo asalariado), actividades nuevas que reflejan la creciente comercialización de las cordilleras de Nueva Guinea en las últimas décadas. El trabajo comercial era indudablemente menos común cuando Rappaport estudió los tsembaga que lo que es actualmente, pero parte del tiempo que ahora se destina a los proyectos comerciales pudo entonces haberse destinado a la producción de alimentos, cerdos incluidos, para fines ceremoniales y no de subsistencia.

Así, el contraste entre los machiguenga y los tsembaga no debe ser exagerado. Como Lowman (1984) señaló, existe una dinámica regional más amplia en la sociedad maring: los altamente institucionalizados y ceremonialistas tsembaga no son representativos de todos los maring, sino solamente de los maring que habitan en zonas de densidad mayor y ocupadas durante más tiempo. Los grupos que han ocupado áreas fronterizas, donde las densidades son más bajas y la competencia menos intensa, se organizan de formas más simples y son más parecidas a sociedades de nivel familiar. Viven en aldeas sin clanes fuertes y tienen menos ceremonias elaboradas. Como entre los yanomami, entre los maring se aprecia una gama continua desde el nivel familiar a la organización del grupo local, en función de las variaciones locales en la disponibilidad de recursos, la densidad de población y la competencia entre grupos.

Caso 8. Los turkana de Kenia

Como ganaderos nómadas que crían animales, en primer lugar, para el consumo doméstico, los turkana exhiben una economía individualista, centrada en la familia, que ahora nos es familiar a causa de grupos como los !kung o los nganasan. Sin embargo, su densidad de población, comparativamente alta, y los altos riesgos a los que se enfrentan por sequía, enfermedad y pillaje, los empuja a organizar y a movilizar grupos fami-

TABLA 7. *Kapanara (Papúa-Nueva Guinea) Distribución del tiempo (horas al día)*[1]

Actividad	*Hombres*		*Mujeres*	
Producción de alimentos		2,4		3,6
Caza	0,2		0,0	
Pesca	0,0		0,0	
Recolección	0,2		0,3	
Agricultura	1,8		3,1	
Ganadería	0,2		0,2	
Preparación de alimentos		0,8		1,5
Consumo de alimentos		0,4		0,4
Actividades comerciales		1,6		1,3
Cosechas para el mercado	1,0		1,2	
Trabajo asalariado	0,6		0,1	
Trabajo doméstico		0,2		0,1
Manufactura		0,4		0,3
Social		3,5		2,7
Cuidado de los niños	0,1		0,4	
Ceremonias públicas	0,4		0,2	
Recreación pública	2,5		1,8	
Educación/información	0,5		0,3	
Individual		1,5		1,6
Higiene	0,2		0,3	
«Nada»	1,2		1,0	
Enfermedad	0,1		0,3	
Otros		1,2		0,7
TOTAL		12,0		12,2

Fuente: Grossman, 1984

1. 12 horas al día (el total de las mujeres difiere debido al redondeo).

liares y campamentos en vecindades y asociaciones regionales para repartir los riesgos y proporcionarse defensa. A pesar de su movimiento extraordinariamente fluido y oportunista a través de un medio impredecible, sus grupos locales muestran un grado de estructura e integración que no se observa en las sociedades de nivel familiar.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los turkana son ganaderos nómadas de la parte este del valle del Rift, en Kenia (Gulliver, 1951, 1955, 1975). La parte norte de su región, en la

que vamos a centrar nuestra descripción, es calurosa y seca, las medias en cuanto a precipitaciones van de 150 a 380 milímetros por año y son muy variables. Sólo uno de cada cuatro o cinco años es bueno para el pasto y un año de cada diez una grave sequía diezma los rebaños de los turkana. Las precipitaciones son más fuertes de abril a agosto, pero pueden caer de repente en cualquier momento, en forma de chaparrones que llenan charcas y pequeños cursos de agua durante unos pocos días, antes que el agua se escurra o se evapore. Debido al altamente impredecible estado de los recursos, la adaptación de los turkana no es fácil de caracterizar. Para ellos «no existe una "zona mejor" ni tampoco una "estrategia de explotación mejor"», sino una serie de respuestas continuamente cambiantes para circunstancias cambiantes (Dyson-Hudson, 1989: 181).

El medio natural turkana varía de «árido» —arbustos espinosos y praderas— a «muy árido» —tierras de arbustos de «bajo potencial» (Patton, 1981: 2). En la región norte, las zonas montañosas y los márgenes de los cursos de agua ofrecen las mejores tierras de pasto y la población tiende a concentrarse en estas áreas a mediados y al final de la estación seca. No obstante, la mayoría de los turkana prefiere vivir en las llanuras abiertas y se desplaza a ellas en cuanto las lluvias lo permiten. Según Gulliver (1951: 44), el primer principio que gobierna la migración turkana es el de que «el pasto que no va a durar mucho ha de utilizarse antes que el que va a permanecer, de manera que se pueda aprovechar al máximo toda la vegetación». Como veremos, esto tiene como resultado los movimientos frecuentes de las granjas y una agregación y dispersión continua de las familias, a la par que cambian las condiciones locales (cf. Dyson-Hudson, 1989: 169).

En 1949, Gulliver estimó la población turkana en alrededor de ochenta mil habitantes, diseminados en unos sesenta y dos mil kilómetros cuadrados. La densidad de población media es, de acuerdo con esto, de 1,2 personas por kilómetro cuadrado, donde las planicies secas sostienen alrededor de 0,4 personas por kilómetro cuadrado y las montañas húmedas densidades más altas. Sin embargo, las densidades varían en cada lugar durante el año, puesto que los turkana se aprovechan de las distintas oportunidades en un paisaje en permanente cambio. En 1949, Gulliver visitó una «comunidad» temporal de montaña de cincuenta kilómetros cuadrados, en la que vivían cuatrocientas personas (ocho por kilómetro cuadrado) junto con dos mil cabezas de vacuno, mil doscientos camellos y cuatro mil ovejas y cabras.

Durante la mayor parte del año los alimentos básicos de los turkana son la leche y la carne. La mayor parte del ganado está compuesto por vacuno, camellos, ovejas, cabras y asnos; estos últimos se utilizan principalmente para el transporte, pero los otros cuatro son importantes en la dieta. El vacuno, y hasta cierto punto las ovejas, necesita hierba para pastar y por eso debe apacentar en las regiones más húmedas, generalmente las montañas. Los camellos y las cabras, por el contrario, se desenvuelven bien en zonas de espinos y arbustos, zonas demasiado secas para sostener el vacuno; además, los camellos, con su habilidad para aguantar cinco o más

días sin agua, pueden pacer en tierras alejadas del agua y, por este motivo, inservibles para las vacas, que requieren agua al menos cada dos días. Los ganaderos explotan estas diferencias dividiendo sus ganados de manera compleja, oportunista, para hacer un uso completo de cualquier recurso disponible en aquel momento.

De manera impredecible, se suceden periodos más húmedos y más secos durante el año y de un año al otro. El pastor turkana tiene que valorar las condiciones climáticas y desarrollar estrategias acordes con éstas. En los periodos húmedos los animales pastan libremente, la leche es abundante y hay más que suficiente para comer; se puede conservar la leche sobrante, separando y almacenando la mantequilla y secando la leche desnatada sobre pieles tendidas al sol. En los periodos secos, los animales adelgazan y la leche escasea. Entonces, las mujeres recolectan plantas silvestres comestibles para completar la dieta. El pasto limita la población, pero es el agua lo que, a fin de cuentas, limita el pasto. Los ríos se secan periódicamente y hay pocas fuentes que duren todo el año. Durante los periodos secos se puede obtener agua excavando en el lecho de los ríos, pero en los años malos los pozos pueden hallarse a gran profundidad: «Muchas mujeres profundas», en términos de los turkana, ya que precisa de una cadena de mujeres para pasarse los cubos desde el nivel del agua hasta el nivel del suelo.

Además de carne y leche, los animales satisfacen la mayor parte del resto de necesidades de la granja: cuero para las esteras para dormir, el techado, las cazuelas para secar, los escudos, las cestas, la ropa y las cuerdas. Las mujeres realizan la mayor parte de la manufactura y el procesado de los alimentos, y en los raros años buenos pueden cuidar huertos de sorgo o mijo, cerca de los pastos de la estación húmeda (en las pocas zonas de llanuras). Puesto que los hombres que pastorean son, en su mayor parte, los jóvenes, los mayores pasan buena parte de su tiempo a la sombra, discutiendo sobre sus rebaños y el estado de los pastos.

El pastoreo es la única forma posible de vida en buena parte del África oriental, debido a la comparativamente alta densidad de población y a la marginalidad extrema de la región para una agricultura que dependa de la lluvia. El rasgo principal del pastoreo es la concentración de la subsistencia en una propiedad móvil; o sea, en el ganado de la familia. Puesto que los rebaños de los turkana son la envidia de los grupos vecinos, el pillaje de animales es una amenaza constante y muchos aspectos de la organización social de los turkana están concebidos para minimizar, o al menos controlar, dicha amenaza.

A diferencia de pastores como los kirguises (caso 11) y los basseri (caso 14), los turkana no establecen lazos de intercambio importantes con las poblaciones agrícolas. Un detallado estudio sobre la nutrición de cuatro familias turkana durante dieciséis meses reveló que «obtenían el 76 % de la energía directamente del ganado, a través de la carne, la leche y la sangre; un 16 % del azúcar, el sorgo y el maíz, producto de la venta o del trueque del ganado; y el resto, el 8 %, a partir de animales y plantas silvestres» (Dyson-Hudson 1989: 169). Aquí la red social sirve principalmente

para resolver los problemas del riesgo, más que para integrar a los turkana en una economía regional de productores especializados.

ORGANIZACIÓN SOCIAL

La unidad de producción básica es la granja o el campamento *(awi),* que consiste la mayoría de las veces en un hombre, sus mujeres e hijos y un pequeño número de otros individuos dependientes, con una cabaña separada para dormir y cocinar para cada mujer. Normalmente, un cercado o arbustos espinosos rodean el campamento, en cuyo interior se guardan cada noche los rebaños de la familia para protegerlos del pillaje. Cada día los niños y los hombres jóvenes llevan a los animales a pacer y los vigilan discretamente mientras cazan y recolectan productos silvestres para sí mismos o juegan juntos. Cuando los pastos se hallan lejos, los niños pueden dormir fuera con sus rebaños y pasar mucho tiempo solos y alejados de sus hogares. En algunos casos, según Gulliver, un cabeza de familia masculino asigna a sus distintas mujeres e hijos a diferentes segmentos del rebaño. En tales casos, durante la mayor parte del tiempo e incluso durante varios años seguidos, cada esposa (junto con sus hijos) vive separada de las otras y de su marido, que las visita rotativamente.

Las granjas son, en gran medida, autosuficientes y autónomas. Durante buena parte del año las granjas aisladas o las pequeñas aldeas están deliberadamente dispersas, a fin de evitar la competencia con otros turkana por los pastos o por el agua. Las familias se pueden agrupar para utilizar los pastos de vida corta, que brotan en la estación húmeda, y al avanzar la estación seca pueden agruparse de nuevo cerca de los ríos y en las montañas, donde el agua y los pastos son más seguros. Los turkana, sin embargo, se ven a sí mismos como moradores de las llanuras; describen las montañas como frías, de caminos difíciles e invadidas por leones y leopardos, y esperan ansiosos el momento en que pueden volver al llano. En un buen año, cuando pastos y agua son abundantes en la llanura y unos pocos campos de mijo se hallan en producción, las granjas, que han permanecido separadas durante meses o incluso años, se reúnen. A pesar de ser temporales, las agrupaciones relativamente densas de granjas (hasta cuarenta) que se forman en los años buenos son, en algunos aspectos, como poblados. Se organizan muchas fiestas e intercambios de carne y leche, y se realizan grandes ceremonias.

Dyson-Hudson y McCabe (1985: 79-80) describen hasta qué punto los grupos turkana son resultado de una miríada de decisiones individuales:

> El parentesco, tanto el agnaticio como el afín, constituye una base importante para las relaciones cooperativas. A pesar de ello, un hombre goza de gran libertad para escoger con qué gente le apetece vivir, ya que el ganado es un recurso que se puede dividir con facilidad y los frecuentes traslados de campamentos y división de los *awi* principales en campamentos satélite permiten que los antiguos lazos se rompan y

que se establezcan otros nuevos. Una mujer también puede elegir en cierta medida: puede vivir con su padre, su hermano o sus hijos mayores, además de con su marido. El flujo y la flexibilidad caracterizan [sus] redes sociales.

A pesar de que los turkana no tienen grupos familiares altamente estructurados, ni territorios ni un sistema político formal, establecen y mantienen redes amplias que equivalen a una especie de comunidad efectiva para cada granja. En primer lugar, los grupos de tipo aldea de parientes cercanos y amigos viven y se mueven juntos durante una parte del año. En segundo lugar, estos grupos están separados por una distancia conveniente para recorrerla a pie, y los hombres se turnan para reunirse y distribuir la carne fresca acabada de sacrificar y para compartir información sobre los rebaños y los pastos. Estos dos niveles de organización social (Gulliver los llama vecindarios primarios y secundarios) proporcionan al cabeza de familia una red de amigos a través de los que fluye la comida y la información, amigos a los que puede pedir de manera insistente, como debe hacer un buen turkana (Gulliver, 1951; Patton, 1982), y que van a cooperar con él en la defensa contra el pillaje. A pesar de que una familia es libre de trasladarse a voluntad, en la práctica tienden a mudarse con sus vecinos y a asentarse cerca suyo en sitios nuevos.

Los turkana también establecen y mantienen fuertes lazos de amistad a distancia a través de intercambios de ganado. Los amigos de verdad son generosos los unos con los otros, a pesar de que pueden verse una sola vez al año o menos. Tener amigos a distancia ayuda a distribuir el riesgo; si un desastre natural diezmara los rebaños en una zona, cada granja tendría amigos dispersos por toda la tierra turkana a los que podría acercarse para pedir comida y ganado y así reponer sus rebaños. En la estación húmeda, los encuentros esporádicos en las llanuras son ocasiones para que las granjas, los vecindarios e incluso los amigos distantes refuercen sus redes. Durante tales reuniones, los casamientos y las ceremonias de mayoría de edad consolidan los lazos existentes y crean otros nuevos.

Dyson-Hudson (1989: 187) proporciona una ilustración de la importancia de los lazos sociales para la buena gestión de un rebaño:

Entre julio de 1979 y febrero de 1981, que fue un periodo de sequía intensa, Angor (un propietario de ganado con cinco hermanos adultos en los que podía confiar) dividió su rebaño en seis más pequeños, con campamentos satélite separados para el ganado pequeño débil y para el fuerte no lechero, además de para todos los bóvidos y para los camellos. Por el contrario, Lori, que tenía un único hermano más joven (no de fiar) en su *awi,* tenía un campamento satélite para los camellos y dependía de un agnado lejano para pastorear sus bóvidos. Angor era un pastor con éxito, porque había convertido un pequeño rebaño fundacional en una gran tenencia de ganado, mientras que el gran rebaño fundacional de Lori menguó y, en 1983, tenía tan pocos animales que no podía sostener a su familia. Sin embargo, el fracaso de Lori al no poder dividir su ganado en campamentos satélite durante la sequía

> fue probablemente una consecuencia de sus pobres habilidades de gestión (ya que no estableció asociaciones de confianza con pastores, lo cual le habría permitido dividirlo) más que la causa de sus enormes pérdidas de ganado durante el periodo de estudio.

En el pasado, las redes extensas fueron también una respuesta indudable a la guerra y a las necesidades de defensa. Los pillajes contra otras tribus fueron un medio normal de reponer o incrementar los rebaños propios, y a través de sus redes los turkana pudieron participar en los botines de las partidas de pillaje o buscar ayuda contra las incursiones enemigas. Incluso en periodo de paz, en la época del estudio de Gulliver, los hombres llevaban espadas cuando viajaban y, recientemente, el pillaje y el bandolerismo se han vuelto de nuevo comunes (Dyson-Hudson, 1989: 179-180, Dyson-Hudson y McCabe, 1985).

Sin embargo, lo que sostiene la organización social turkana es el intercambio de ganado. Los rebaños de una familia nuclear son propiedad del padre y son gestionados por él, y a pesar de que su cuidado diario recae en las mujeres y en los hijos, dispersos en el campo, existe un fuerte sentido de la unidad esencial de la familia y de su rebaño. Algunos grupos de aldea son los vestigios de antiguas familias extensas, cuyos hombres mayores han muerto: en tales casos, los hermanos y los yernos continúan viviendo unos cerca de los otros, y puesto que sus rebaños tuvieron una vez un propietario común, los hombres continúan sintiéndose parte de una sola familia. A menudo, como hemos visto, el grupo de tamaño aldeano también incluye a amigos.

Los lazos en una red individual se refuerzan mediante regalos y préstamos de ganado. Los turkana se encuentran muy unidos a su ganado: dan un nombre a cada animal y conocen los nombres no solamente de su propio ganado, sino también del de sus vecinos. De esta forma, un regalo o un préstamo de ganado a un amigo es un acto altamente personal y simbólico, que no va a ser olvidado y que establece el fundamento de futuros intercambios. Un préstamo ayuda a distribuir el riesgo, al emplazar algunos animales del rebaño familiar en zonas microecológicamente diferentes y al someterlas a diferentes estilos de gestión del rebaño.

¿Cómo es de extensa la estructura social turkana? Por una parte, hay indicadores de integración «tribal». Los turkana dicen: «Somos todos hermanos», y respetan su identidad tribal, puesto que raramente se atacan o usan las espadas los unos contra los otros (los bandidos, *igorokos,* son una excepción). Los turkanas conocen los nombres «territoriales» de sus regiones. También pertenecen a clanes, algunos de los cuales son pequeños y localizados, otros extendidos por toda la tierra turkana. En tiempos pasados, al parecer, todas las regiones turkana juntaron miles de guerreros contra enemigos no turkana.

Sin embargo, en su vida diaria los turkana no tienen conciencia de tribu. No tienen líderes tribales, territoriales o de clan, no tienen grupos corporativos ni reconocimiento genealógico más allá de la generación de los abuelos. Son muy individualistas y tienden a emigrar dentro de zonas

circunscritas; incluso familias extensas muy unidas se separan normalmente en ciertas épocas, en respuesta a sus necesidades individuales. Un buen número de factores, entre los que hay que citar la disponibilidad de pastos, la mezcla de ganado, el montante de trabajo disponible para una familia, la localización presente de los parientes y la amenaza de incursiones, influyen en la migración y establecen un complejo movimiento de unidades familiares dentro y fuera de «comunidades» mayores (Gulliver, 1975).

La estructura social turkana —encerrada en normas, aunque sean débiles, que afectan al respeto mutuo, la territorialidad, el clan, los grupos de edades y las dotes— puede interpretarse como destinada a brindar una serie de oportunidades para la granja individual turkana. Puesto que un medio natural altamente impredecible impone una constante amenaza para los rebaños, la autonomía familiar —por más que constituya un ideal cultural— no puede funcionar en la práctica y los lazos suprafamiliares son esenciales. De entre todos los lazos posibles de parentesco, matrimonio, amistad y vecindad, los turkana seleccionan y enfatizan unos por encima de otros, fortaleciéndolos mediante intercambios de ganado y fiestas estacionales. En este sentido, aunque cada granja es esencialmente libre para explotar los recursos siempre cambiantes, mantiene un red social extensa que se puede activar en épocas de inseguridad y peligro.

Conclusiones

Consideremos ahora brevemente la formación de las instituciones del nivel de poblado en términos de los procesos evolutivos fundamentales de intensificación, integración y estratificación.

La intensificación de la economía de subsistencia es un rasgo prominente de los cuatro casos discutidos en los capítulos 6 y 7. Una mayor presión de la población sobre los recursos alimenticios provoca cambios significativos en la dieta y en la cantidad de trabajo necesario para satisfacer los requerimientos dietéticos. En las áreas con suelos apropiados para el cultivo, el dominio de la agricultura de tala y quema en la producción de alimentos es clara. Hemos documentado la presión de la población sobre la tierra entre los yanomami, pero los maring, con una densidad de población de hasta treinta habitantes por kilómetro cuadrado, son el caso extremo. El medio natural de los maring ha sido transformado casi por completo por el ciclo agrícola; los alimentos silvestres son ahora comparativamente secundarios, probablemente muy por debajo del 1 % de la dieta por peso. Las proteínas de fuentes cárnicas procede en gran medida de cerdos domésticos, más que de animales de caza, y se obtiene solamente con un coste de trabajo considerable.

En zonas donde la agricultura es más marginal o imposible, las condiciones medioambientales específicas ofrecen una variedad de alternativas para la intensificación. Los turkana, en la seca sabana del África oriental, combinan un pastoreo mixto con la agricultura ocasional. Los esquimales en el extremo Ártico dependen de la ballena, un recurso de alto rendimiento

aunque estacional, que precisa de almacenaje. La intensificación en la economía de subsistencia puede pues adoptar un gran número de formas, entre ellos una dependencia creciente de la agricultura, la gestión de extensos rebaños y la caza especializada. Medios e historias distintos crean formas características que un grupo puede intensificar y las diferentes estrategias de subsistencia generan problemas y medios institucionales característicos para resolverlos. La evolución multilineal, el desarrollo de formas de complejidad paralelas pero particulares es resultado de estos contrastes subyacentes a la economía de subsistencia.

La integración implica el desarrollo de estructuras suprafamiliares que unen las familias en grupos sociales (clanes y linajes), organizan éstos en agrupaciones residenciales, que corresponden a poblados, e interconectan estos grupos locales en extensas redes interpersonales de intercambio y apoyo personal. Un rasgo esencial de estos niveles más altos de integración consiste en confiar en ceremonias para definir los grupos y sus interrelaciones. Otro rasgo, menos prominente pero siempre presente de alguna forma, es la rivalidad por el prestigio y el liderazgo del grupo en la persona del cabecilla responsable de una ceremonia y de tareas económicas específicas.

¿Por qué las organizaciones suprafamiliares se desarrollan con ceremonial y liderazgo? La respuesta está implícita en el nivel familiar. En los capítulos que tratan de la organización de nivel familiar hemos descrito un contraste básico en las relaciones entre familias, en función de las estrategias de subsistencia utilizadas. Para los recolectores, los recursos alimenticios son básicamente predecibles y su obtención es, en gran medida, un asunto individual; puesto que las relaciones interfamiliares son básicamente competitivas, la población se halla generalmente dispersa, juntándose sobre todo para explotar golpes de suerte periódicos de plantas o animales de caza. Para los cazadores, por el contrario, los recursos son más impredecibles y las tareas de obtención pueden precisar de la cooperación entre varias familias; los grupos de nivel de campamento están formados sobre esta base y las familias mantienen redes de intercambio con otros campamentos.

Este contraste entre los modos de subsistencia básicos continúa caracterizando las sociedades en el nivel de grupo local. No hay una sola respuesta a esta cuestión, sino que las condiciones diferentes de intensificación crean necesidades y mecanismos diferentes para la integración. En los grupos agrícolas, la causa primera de una elaboración de tipo organizativo hay que buscarla en las necesidades defensivas. Tanto para los yanomami como para los tsembaga, una densidad de población relativamente alta lleva a la competencia entre las poblaciones locales por el control de recursos productivos como la tierra agrícola de primera calidad y los territorios de caza y recolección. La formación del grupo corporativo, el teri o el clan, permite cerrar la tierra del grupo a los extraños y regular su uso por parte de los miembros del clan; la organización de los clanes en un grupo territorial ceremonialmente sincronizado hace posible la defensa del territorio frente a los grupos vecinos.

Las causas más estrictamente económicas de la formación del grupo parecen mucho menos importantes para las poblaciones agrícolas. En el nivel de complejidad organizativa del grupo local, la tecnología agrícola es simple y no necesita actividades de grupo cooperativas. En el caso yanomami, la escasez estacional o el superabundancia de bananas y frutos del pejibaye conducen a arreglos entre el grupo. Pero los riesgos no son altos ni siquiera en este caso y las funciones económicas del *teri* parecen claramente secundarias a sus funciones defensivas. Lo que al parecer sucede es que actividades económicas como los intercambios de productos se manejan institucionalmente de la misma manera que la construcción de alianzas y actúan para reforzar las relaciones más básicas.

En las economías cazadoras y pescadoras, las causas económicas son más destacadas al promover la formación del grupo y los contactos regionales. Entre los esquimales la organización del poblado es directamente necesaria para la caza de la ballena; establecer contactos dentro y más allá del poblado es igualmente necesario, debido a lo impredecible del abastecimiento de alimentos. Entre los ganaderos como los turkana se da una situación intermedia. Los rebaños de animales son móviles y se pueden robar fácilmente en un ataque. Al mismo tiempo, el rebaño que una familia nuclear puede gestionar es pequeño y vulnerable a la enfermedad y a otras pérdidas. El riesgo es crítico. La comunidad turkana, regionalmente dispersa, proporciona mecanismos tanto para la defensa como para la gestión del riesgo. El carácter organizativo del grupo local responde a los problemas específicos de la intensificación, y el significado de los líderes locales puede ser muy distinto.

La estratificación implica el control diferencial de recursos productivos y existen pocas muestras de ello en el nivel del grupo local. Por lo general, los individuos adquieren y explotan sus propios recursos. El liderazgo no acarrea una connotación de control económico, excepto en los casos de cooperación, donde un líder controla la tecnología necesaria, como en la caza de ballenas de los esquimales, y ante el caso de guerra inmediata, donde el ataque y la defensa (sin olvidar los aspectos económicos) son coordinados por hombres eminentes.

Sin embargo, es la organización social más compleja de estas sociedades, en contraste con las sociedades de nivel familiar, se hallan innegablemente contenidos los elementos básicos de la rivalidad por el prestigio. Los individuos compiten unos contra otros por cierta eminencia y prestigio, reconocido en las exhibiciones y juegos presentes en todas estas sociedades y de manera notable en la danza de grupo de las ceremonias *kaiko* de los tsembaga y en las competencias de canto de los esquimales. Como hemos visto, la competición tiene implicaciones económicas importantes, ya que contribuye al éxito de un individuo en la formación de redes. Y vinculada como está a los factores económicos y políticos subyacentes, anuncia el desarrollo del liderazgo competitivo, que vamos a discutir en el próximo capítulo.

CAPÍTULO 8

EL GRUPO CORPORATIVO Y LA COLECTIVIDAD DEL GRAN HOMBRE

Vamos a examinar ahora los factores que favorecen la aparición del económicamente poderoso «gran hombre» entre los productores orientados a la subsistencia. El gran hombre es un líder local, que toma decisiones por el grupo local y lo representa en las principales ceremonias entre grupos. Como sistemas de gran hombre, vamos a considerar juntos al muy dinámico gran hombre de la sierra de Nueva Guinea, a los algo más institucionalizados «jefes» de los kirguises de Afganistán y a los pescadores indios de la costa noroeste de Norteamérica. A pesar de que los sistemas se estructuran de manera diferente, son notablemente similares en términos de comportamiento social, político y económico.

La emergencia de los grandes hombres fue atribuida en el pasado a un excedente de producción alimentaria, como se ve especialmente en sus festines competitivos (Hayden, 1995). A pesar de que la producción excedentaria es sin duda necesaria para sostener las actividades de los grandes hombres, antes es preciso preguntarse por qué los productores renuncian al ocio para generar un excedente. Esto es, ¿por qué la gente quiere aceptar la carga de sostener a los grandes hombres, sus festines caros y las exhibiciones públicas de riqueza y prestigio?

Los grandes hombres, de manera característica, controlan la economía más allá de su propio grupo local. Organizan y dirigen las ceremonias entre grupos, acompañadas de una donación de regalos coordinada a gran escala. Éstos son básicos para el prestigio del grupo y para mostrarse deseable como aliado o socio comercial. Los grandes hombres organizan el comercio externo y pueden llegar a ser comerciantes importantes. En general, el gran hombre actúa como portavoz del grupo, tratando con los otros grandes hombres para organizar las relaciones políticas y económicas en una asociación libre de comunidades conocida como colectividad intergrupal.

Las decisiones del gran hombre en nombre de su grupo acarrean, de modo inevitable, cierta pérdida de la autonomía del nivel familiar entre sus seguidores. Es cierto que el gran hombre debe agradar a sus seguidores o perderá su respaldo, pero mientras permanece en el poder restringe sus opciones al dominar los sistemas de producción y distribución.

En los tres casos etnográficos que siguen vamos a continuar examinando las diferentes líneas de cambio evolutivo, que responden a diferencias subyacentes en la economía de subsistencia y en su intensificación. Estas vías potenciales están representadas por los indios cazadores-recolectores de la costa noroeste de Norteamérica, los horticultores enga centrales de la cordillera de Nueva Guinea y los ganaderos kirguises de Afganistán. Todos los casos revelan la importancia de las relaciones externas en el desarrollo de líderes fuertes, pero las combinaciones particulares de guerra, comercio y diplomacia difieren. De acuerdo con el patrón identificado en los capítulos 6 y 7, la importancia del liderazgo en cuestiones defensivas constituye una preocupación principal en el caso agrícola (enga centrales), mientras que otros asuntos económicos son más importantes entre los grupos de la costa noroeste de Norteamérica (donde la economía de subsistencia depende del pescado y de los recursos animales) y entre los kirguises, orientados al comercio.

Caso 9. Los indios pescadores de la costa noroeste de Norteamérica

Las sociedades nativas de la costa noroeste de Norteamérica ejercen una fascinación inmensa sobre el observador occidental. La belleza de su arte, su tecnología elaborada, el inesperado alcance y complejidad de su vida política y, sobre todo, su economía competitiva, empresarial y aparentemente «capitalista» tocan la fibra sensible de muchos. Que estos paralelismos con la sociedad moderna puedan hallarse entre cazadores-recolectores que emplean una tecnología de la «edad de piedra» ha llevado a muchos observadores a cuestionarse si una teoría evolutiva puede explicar la vida económica de la costa noroeste.

En esta sección examinaremos las relaciones entre el medio natural, la tecnología, la organización social de la producción y la economía política de la costa noroeste, en un esfuerzo por explicar este sistema económico en apariencia aberrante.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

La mayor parte de los observadores coinciden en que el medio natural de la costa noroeste de Norteamérica es capaz de sostener a una población cazadora-recolectora (Drucker y Heizer, 1967). La costa es notablemente más productiva que el interior y las densidades de población y el tamaño de los poblados son mayores. A pesar de las variaciones locales en la abundancia de ciertos comestibles, el patrón general de obtención de alimentos es similar a través de toda la región, que comprende desde la península Olympia hasta el sur de Alaska. Las comunidades de la costa se orientan hacia los recursos marinos y de las rías. La costa marina ofrece once tipos de pescado de agua salada, entre ellos el halibut, el bacalao, el arenque y la platija; mamíferos marinos, entre ellos nutrias marinas, leo-

nes marinos, marsopas y, en ocasiones, ballenas;[1] aves acuáticas y pájaros costeros; mejillones, almejas y otros crustáceos, y algas y otras plantas.

En el interior del territorio, se encuentra una diversidad comparable. Las migraciones estacionales de salmón y de *Thakichthys pacificus* (una especie similar al eperlano) son las principales fuentes de alimento. A pesar de que la densidad (biomasa) de animales de caza es baja, su diversidad representa «un paraíso para el cazador» (Ober, 1973: 8). El ciervo de Virginia, la cabra de las Rocosas, el oso, el alce americano, el muflón de las Rocosas, el caribú (en el norte) y otras especies se pueden cazar para obtener tanto pieles como carne; las ocas, los patos y otras aves abundan en algunas estaciones, y una amplia variedad de bayas, raíces y otras plantas comestibles se encuentran al alcance.

Debido a la productividad poco usual del ecosistema, las densidades de población a lo largo de la costa noroeste se sitúan entre 0,4 y 0,8 habitantes por kilómetro cuadrado y es mucho más elevada en algunos lugares específicos; quizá sea la densidad más alta alcanzada por cualquier población cazadora-recolectora conocida etnográficamente (una población conocida arqueológicamente, los calusa de Florida, pudo haber sido varias veces más densa [Marquardt, 1992]). A pesar de que, a tales densidades, esperamos que haya una presión de la población sobre los recursos naturales, no es seguro que los habitantes de la costa noroeste de Norteamérica hayan experimentado ninguna escasez significativa de alimento (Codere, 1950; Driver, 1969, Drucker y Heizer, 1967).

Sin embargo, numerosos datos apuntan que la gente espera y teme la escasez de alimentos y lleva a cabo importantes esfuerzos para evitarla. Por una parte, la gente cuenta historias según las cuales ciertas comunidades sufrieron por el hambre en el pasado (por ejemplo, Boas, 1910: 139; *People ofKsan,* 1980: 13). Por otra parte, se almacenan grandes cantidades de comida para el invierno, una época en que ésta es escasa y el hambre, una posibilidad real. Sabemos que incluso el abastecimiento de la región de alimentos silvestres varía en gran medida de un año al otro. Al igual que los esquimales y los nganasan, que nunca pueden estar seguros de cuántos caribúes se van a encontrar, los habitantes de la costa noroeste tampoco pueden estar seguros del abastecimiento de salmón, que puede ser enormemente abundante un año y bastante escaso al siguiente, por razones que escapan por completo al control de los pescadores locales (Donald y Mitchell, 1975, 1994). Finalmente, algunos grupos, como los kwakiutl (Boas, 1966: 17), se esfuerzan mucho para intensificar la producción de los recursos recolectados; por ejemplo, limpian zonas donde se recogen las especies de plantas comestibles, como el trébol y la cincoenrama, o queman extensiones de bayas y zonas de pasto para aumentar su producción.

Los estudios apuntan que los excedentes realmente enormes sólo tienen posibilidades de darse estacionalmente y en los años buenos. Dados los requerimientos alimentarios de la población relativamente grande de

1. Raramente se cazan ballenas, a excepción de los nootka. Encontrar una ballena varada es un gran golpe de suerte y una ocasión para un festín.

la región, la escasez e incluso el hambre amenazan episódicamente durante los meses de invierno.

A pesar del tamaño y la complejidad de las sociedades de la costa noroeste de Norteamérica, los individuos, en pequeños grupos familiares, se procuran su propia comida durante la mayor parte del año. En función de circunstancias locales (si es la costa o el interior, un río grande o uno pequeño, etc.), el ciclo anual es aproximadamente el que se expone a continuación.

En marzo y abril, la gente de los grupos locales separados se junta para la gran migración del *Thaleichthys pacificus.* Éstos son aceitosos: se dice que se puede poner una mecha en uno de estos salmónidos, prenderla y consumirlo como una vela. A principios de primavera migran millones de salmónidos y se requiere una intensa labor para capturarlos y derretir su aceite, que luego se almacena para consumo doméstico y comercio. El aceite es un conservante y un apreciado aditivo para los alimentos secos y una fuente fundamental de calorías, que se necesitan para mantenerse caliente en invierno. Al ser almacenable, desempeña un papel tan importante en la economía política que su atracción es para la gente «como la atracción del oro» *(People of Ksan,* 1980: 89).

A finales de primavera y durante el verano, los individuos se dispersan en grupos familiares y de campamentos, similares a los de los nunamiut y los shoshón, para cazar, pescar y recolectar raíces y verduras. Los grupos de la costa recolectan crustáceos y algas y cazan mamíferos marinos en pequeñas canoas en las aguas costeras y entre las islas cercanas. Este periodo se describe como fácil y de la abundancia.

En agosto y septiembre, el tempo de la producción se acelera al llegar la temporada de las bayas y empiezan las migraciones de salmones. Se recolectan bayas en grandes cantidades, se secan cuidadosamente en estantes finamente labrados y se empaquetan dentro de grandes cajas, a veces cubiertas de aceite, para consumirlas en invierno. Las migración del salmón, como la del otro salmónido *(Thaleichthys pacificus),* requiere una notable inversión de trabajo para capturarlos y luego preservarlos. En ambos casos, la prodigalidad en los años buenos supera lo que la población es capaz de manejar; por tanto, cuanto más trabajo se invierta, mayor será la cosecha, con poca o sin productividad decreciente.

Una vez ha transcurrido este periodo, la gente se agrupa en los poblados de invierno, donde pasan la estación manufacturando y reparando los botes, las herramientas, la ropa y en actividades similares. Hay algunas expediciones de caza, pero la gente vive principalmente de los alimentos almacenados. Éste es un periodo de intensa socialización y actividad ceremonial. A principios de la primavera, la población está harta de alimentos almacenados, muchos de los cuales han empezado a estropearse y ya no son sabrosos. Todos están deseando salir del poblado de invierno y reanudar la caza y la recolección del nivel familiar.

Los indios de la costa noroeste son maestros en el trabajo de la madera. Construyen casas grandes y sólidas, canoas tanto pequeñas como grandes y algunas pesqueras tan enormes que se usan «pilotes» de madera

en los principales postes. En una escala más pequeña, construyen casas de ahumado y cobertizos, amueblados con estantes y tablas para el secado. De la mayor importancia económica son también las grandes cajas hechas de tablones de cedro, cuidadosamente tallados y ensamblados. Éstas son estancas y pueden usarse para cocinar, llenándolas con agua y añadiendo piedras candentes del fuego, o para almacenar aceite, bayas, pasteles de algas u otros alimentos.

Se pueden almacenar grandes cantidades de alimentos en las casas de ahumado y en las despensas excavadas en la tierra y cubiertas con madera y hierba *(People of Ksan,* 1980; Stewart, 1977: 145). Al ser sedentarios, cada invierno las familias almacenan en cantidad bayas, aceite, pescado ahumado y caza, junto con pelajes, huesos y cuernos usados en la manufactura. Algunas familias, por esta razón, acumulan una riqueza sustancial y, debido al crecimiento de las diferencias en la riqueza entre los individuos, las sociedades de la costa noroeste se hallan entre las más complejas de los cazadores-recolectores conocidos (Arnold, 1996a). Queda clara, pues, la importancia del almacenaje en la economía de la costa noroeste es una precondición al desarrollo de la diferenciación social (véase Suttles, 1968).

La considerable riqueza acumulada y las pesquerías localizadas, altamente productivas, son objetivos naturales del pillaje; la guerra estuvo de hecho presente y fue a veces brutal. Según Barnett (1968: 104), «los kwakiutl dicen que antes de que viniera el hombre blanco luchaban con armas, ahora luchan con propiedades. Esto es una consecuencia de la interferencia blanca con sus guerras, toma de esclavos y caza de cabezas».

A finales del siglo XVIII, en la época de los primeros contactos importantes con los blancos, la guerra era al parecer endémica en la costa noroeste. Armaduras en forma de pesadas capotas de piel o «cotas de malla» hechas de tablillas de madera trabadas fueron profusamente usadas; la tecnología de las hachas de batalla y los bastones estaba muy desarrollada (Gunther, 1972: *passim).* Según todos los indicadores, «la verdadera guerra, dirigida a expulsar o exterminar a otro linaje o familia a fin de adquirir sus tierras y bienes, fue una práctica bien establecida en el norte» (Drucker, 1955: 136). La guerra podía implicar incursiones a larga distancia, dirigidas a capturar botines y esclavos, pero la competencia por los recursos acostumbraba a ser una causa subyacente. En palabras de Drucker (1965: 75), «numerosos datos corroboran que la costa soportó la población máxima posible en época prehistórica, en particular en la mitad norte del área. Es decir, los amplios recursos alimenticios naturales se explotaron completamente dentro de los límites de la tecnología nativa. Las tradiciones están llenas de relatos de grupos expulsados de sus casas y tierras, y de las privaciones que sufrieron antes de encontrar un nuevo hogar».

Un grupo que no podía mantener su fuerza ante un vecino poderoso estaba perdido. Drucker (1965: 81) describe a un grupo que estaba tan avasallado entre dos vecinos poderosos que sus miembros viajaban en pequeños grupos y comían sus alimentos crudos por miedo a que sus fuegos atrajeran partidas de guerreros errantes. «Ambos grupos de enemigos estaban intentando exterminar a esta gente, para tomar posesión de sus ri-

cos espacios de caza y pesca.» Al mismo tiempo, un sistema elaborado de intercambio vinculaba las poblaciones locales con oportunidades especiales de abundancia de recursos. En particular, como con los esquimales (caso 6), existió un extensivo comercio entre los grupos de la costa y del interior.

Para resumir brevemente, las poblaciones indias de la costa noroeste de Norteamérica estaban confrontadas con un complejo entramado de problemas relacionados con su economía intensiva cazadora, recolectora y pesquera. El medio natural ofrece abundancia junto con fluctuaciones impredecibles. En algunas de estas zonas los recursos son abundantes, en otras son comparativamente escasos. Muchos de ellos se hallan también fuertemente localizados en su distribución. La economía de los indios de la costa noroeste, por consiguiente, abarcaba una combinación notable de pesca elaborada y tecnología de almacenaje, en ocasiones de guerra despiadada y de un considerable comercio. Consideramos ahora su igualmente notable organización social.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Es posible distinguir cinco niveles o unidades de organización social: la familia, el grupo doméstico, el linaje, el poblado y la «colectividad intergrupal» por encima del poblado (Newman, 1957). La preocupación de la familia y del grupo doméstico reside en la subsistencia; el grupo doméstico se forma y se fragmenta a través del ciclo anual, al dictado de las perspectivas de subsistencia. Por el contrario, el linaje, el poblado y la colectividad intergrupal se preocupan por la economía política y se centran en las inversiones de capital, las ceremonias, el intercambio y la guerra.

La familia es la unidad económica elemental, que actúa de manera independiente durante la caza y la recolección veraniegas. La mayor parte de los útiles, la ropa, la comida y las manufacturas se producen y se poseen de forma individual y no implican a ningún grupo mayor. Pero las familias se organizan durante la mayor parte del año en «grupos domésticos», con un tamaño medio estimado que va de siete (Rosman y Rubel, 1971: 130) a veinticinco individuos (Donald y Mitchell, 1975: 333), aproximadamente el tamaño de las aldeas familiares comentadas en la primera parte. Los grupos domésticos juntan los recursos y a menudo comen de la caja de cocinar común.

El grupo doméstico no es un grupo de descendencia lineal; con todo, el parentesco, trazado de manera bilateral, aunque a menudo con un acento patrilineal o matrilineal, es el máximo determinante para la pertenencia. El hombre más viejo del grupo doméstico se considera generalmente su cabeza o jefe, aunque no es necesariamente un rango social más elevado que los otros hombres adultos en la economía política mayor. Éste y sus parientes más cercanos constituyen un núcleo residencial más o menos permanente, con personas menos cercanamente emparentadas que entran y salen de manera oportunista según fluctúan los recursos locales y las ne-

cesidades de trabajo. Este patrón en el nivel doméstico refleja, en las sociedades de la costa noroeste, una división mayor entre las élites, que están muy atadas a los recursos productivos a través de lazos de propiedad reforzados políticamente, y entre la gente común, que deambula más o menos libremente a través de los territorios regionales, «respetando» a los diferentes grandes hombres, que se suceden al residir con ellos durante periodos cortos (Newman, 1957: 9-12).

Los grupos domésticos tienen muchos rasgos comunales. La casa en sí misma —permanente, segura y aprovisionada con alimentos almacenados— atrae de forma comprensible a sus miembros cada nuevo invierno. Gran parte del capital productivo del grupo, incluidas sus presas, diques, aparatos para derretir el aceite, estantes, cobertizos y canoas, se produce conjuntamente y se guarda en confianza bajo el control del cabeza de la casa. Los miembros de la casa contribuyen de manera igual al trabajo derivado de pescar, producir aceite, recoger bayas, cazar focas y otros animales y comerciar. El trabajo entregado a un gran hombre, para la construcción de sus presas y diques o para el mantenimiento de las calles del poblado, es un esfuerzo conjunto de los grupos domésticos individuales.

El trabajo de las mujeres era primordial para la economía doméstica. La siguiente descripción de los tlingit es representativa (Emmonds, 1991: 165):

> El hombre era el que trabajaba con la piedra, el hueso y el metal y producía los utensilios y todos los demás instrumentos y útiles usados en el trabajo de ambos sexos. Era el que tallaba y el que pintaba. Fabricaba todas las partes de sus armas, los armazones para curtir la piel y para tejer las mantas, y los armazones para las raquetas de la nieve, además de ornamentos de marfil, hueso y concha. Fabricaba los instrumentos musicales (el tambor, la matraca, las baquetas), los juegos, los sombreros de madera, los cascos y los tocados usados en las ceremonias. Proporcionaba la leña y las grandes planchas de corteza de cedro utilizadas para distintos fines.
>
> La mujer cuidaba de los niños pequeños y enseñaba a las chicas. Curtía las pieles, confeccionaba la ropa, hilaba la lana de cabra para las mantas, preparaba las raíces, la hierba y los tallos de las plantas usados para coser, tejer y para hacer mantas, cestas y redes. Recibía, preparaba, ahumaba y curaba el pescado (quizás su contribución más importante), pero con frecuencia también ayudaba a colgarlo en los armazones para secarlo y a empaquetarlo para su transporte. Recolectaba bayas, raíces y plantas comestibles, almejas y otros crustáceos, y algas, y curaba todo ello o lo preparaba para su uso. Preparaba los alimentos para la comida y hacía las particiones de lo que se servía. Trabajaba en bordados con púas del puerco espín y cuentas. Las plantas medicinales se hallaban también dentro de su ámbito, puesto que era la que sangraba a la gente y la partera. La producción de aceite de pescado y de foca era principalmente trabajo suyo, aunque el hombre ayudaba [...] La posición de la mujer en la casa estaba asegurada. Era la tesorera que llevaba las llaves de las arcas, que contenían las mantas, la ropa y, en los últimos años, el dinero. [...] [Su papel en el comercio era impor-

> tante:] no solamente podía vetar cualquier negocio hecho por su marido, sino que también podía producir los bienes que ella misma comerciaba o que daban en los *potlatches*.

La producción de salmón seco de las mujeres constituía la base económica tanto de la subsistencia como de la riqueza suntuaria. Una mujer rica de alto rango podía también construir su propia casa e intervenir en el *potlatch* por sí misma, con pleno derecho. Y hay informes que dicen que las chamanes tuvieron tanto poder como sus equivalentes masculinos (De Laguna, 1983: 81).

Más allá de los grupos domésticos, se hallan unidades nombradas de forma distinta como *numayma,* linajes y clanes. Tales grupos reconocen las relaciones de parentesco entre sus miembros y se distinguen por la posesión de prendas, emblemas y otros distintivos. Cuando todos los miembros de un linaje viven en un solo poblado, son copartícipes de derechos sobre recursos específicos, como riachuelos, terrenos de bayas e islas a poca distancia de la costa. La pertenencia, sin embargo, es fluida: en base al parentesco mucha gente es susceptible de ser elegida para unirse a dos grupos o más, y se unirán al más ventajoso en aquel momento. También es posible que una persona no vinculada por lazos de parentesco ingrese en un grupo.

El llamado linaje puede prolongarse de una parte a otra dentro de los límites del poblado. Tal linaje no es un grupo corporativo y territorial, pero puede ofrecer vínculos valiosos a través de una amplia región en la que los intercambios comerciales y ceremoniales son importantes. Los lazos de linaje también proporcionan cierta seguridad en un área en la que la guerra es endémica y destructiva.

Los grandes poblados contienen más de un linaje y pueden tener entre quinientos y ochocientos miembros. El núcleo de la propiedad de su población es más o menos estable, debido a la gran inversión en casas y en capital productivo. La casa se considera sagrada, es la residencia permanente en la que idealmente uno nace, se casa y muere. Puesto que el poblado de invierno es el lugar de estas casas y de las ceremonias y los festines más importantes, los kwakiutl dicen: «El verano es secular, el invierno, sagrado» (Boas, 1966: 172).

Aun así, cuando nos ponemos a considerar cómo se integran los poblados en una sola economía regional, debemos recordar que el poblado sólo está unido de una forma vaga. Sus miembros son leales sobre todo a su propio grupo doméstico, la sospecha siempre recae en los otros, especialmente en caso de robo (cf. Boas, 1910: 70, 138, 148, 153). Como veremos, muchos jefes compiten por el respaldo de los habitantes del poblado e incluso intimidan constantemente a sus seguidores leales para que entreguen sus preciosos productos de subsistencia al proceso político.

La clave de la economía política de la costa noroeste es el gran hombre o el jefe. La vida pública proporciona muchas ocasiones para expresar las diferencias de rango y para probar y reordenar su posición. A fin de cuentas, el rango de un gran hombre es un reflejo de su riqueza; es de-

cir, de la cantidad de riqueza que puede acumular del propio grupo que le reconoce como líder. Sin duda sus funciones son complejas y alcanzan áreas sólo parcialmente relacionadas con la vida económica, como el matrimonio. Observando solamente aquellas funciones del gran hombre que son importantes para la economía, sin embargo, podemos entender mucho sobre cómo opera la economía política de la costa noroeste y qué proporciona a la gente. Existen varios puntos evidentes:

1. El gran hombre representa un grupo y, para distintos fines, él es el propio grupo. Su riqueza es la riqueza del grupo y su rango expresa la posición acumulativa de sus seguidores. De esta forma, los participantes en una ceremonia suelen hacer hincapié en que el gran hombre actúa no sólo en su propio nombre, sino en «nuestro nombre».

El gran hombre se ve investido con títulos y emblemas, que representan los territorios y los recursos ricos del grupo. En un grupo doméstico o en un grupo local, estos títulos se refieren a lugares de pesca específicos, zonas de bayas, rocas para cazar focas y otras cosas parecidas (no se controla de tal forma ni el océano ni las regiones de caza del interior). Cuando un gran hombre integra otros grupos locales al suyo propio, normalmente compra sus emblemas o se apodera de ellos por la fuerza, de manera que se convierte, aunque en un sentido restringido, en propietario de los recursos del grupo. A pesar de que el gran hombre puede obtener el control de un grupo por la fuerza, quizá incluso asesinando a su líder original, a largo plazo debe depender de su lealtad, que él mismo debe ganarse con valor, habilidad para la gestión y generosidad.

2. El gran hombre organiza una economía compleja, caracterizada por inversiones de capital a gran escala, y una división del trabajo elaborada. Su casa tiene especialistas, tales como fabricantes de canoas, arponeros y carpinteros, que se sostienen por su riqueza almacenada. A pesar de que posee los productos de estos especialistas, sus seguidores los usan de manera rutinaria para obtener, procesar y almacenar alimentos.

En las sociedades de nivel familiar, es difícil organizar la construcción de productos a gran escala, como diques, presas y estructuras defensivas. Se necesita a un líder para persuadir a la gente para hacer un trabajo que no beneficia directamente a la familia, y el gran hombre usa su riqueza e influencia para tal fin.

3. Las pesqueras de salmón, a pesar de ser muy ricas, pueden verse sobreexplotadas, salvo en los ríos más grandes. Las presas pueden cerrar del todo un riachuelo más pequeño. El gran hombre, como especialista en ceremonias, debe decidir cuándo abrir la veda y cuándo se puede permitir que los peces pasen a través de las presas, para su aprovechamiento por parte de los grupos de la parte alta del río y para que desoven. Hasta cierto punto, el ciclo ritual, regulado por los líderes de grupo, proporciona una función gestora, que termina con la tragedia de los terrenos comunes (Morrell, 1985; Pinkerton, 1985).

4. El gran hombre de la costa noroeste debe mantener almacenes mayores que los otros, y para tal fin invierte en estructuras de almacenaje. És-

tas y los edificios más grandes requeridos para alojar a los especialistas constituyen lo que Netting (1977: 36) describe como «casas substanciales llenas de posesiones de peso». De hecho, como con los grandes hombres de otros lugares, la mayor parte de la riqueza que llega a su casa vuelve a salir rápidamente para cubrir los gastos de sus seguidores, pagar deudas, dar préstamos, etc. El principio básico es: la riqueza sin invertir es riqueza ociosa.

5. Para sostener sus actividades, el gran hombre precisa de una parte de la producción de sus seguidores. Un cazador o un pescador de éxito debe dar de un quinto a la mitad de su captura a su gran hombre (Boas, 1921: 1333-1340). Si no lo hace, recibirá menos favores en el futuro y puede incluso recibir una paliza *(ibíd.:* 1334).

A cambio, el gran hombre gasta o redistribuye sus ingresos, devolviendo parte de los mismos a sus seguidores a través de festines y otros actos generosos, y utilizando una parte para pagar a especialistas por sus productos. Parte de estos productos son directamente útiles (p. ej., canoas e instalaciones de almacenaje); otros realzan el prestigio del gran hombre y de su grupo (p. ej., postes de tótem y decoraciones del hogar). Finalmente, parte de los ingresos del gran hombre van a aumentar su almacén de bienes de prestigio, tales como los objetos de cobre batido y las mantas, que se utilizan en intercambios ceremoniales.

6. Allá donde la guerra es común, el gran hombre también mantiene un retén de guerreros. Un gran hombre valeroso y bien armado supone una fuente de seguridad para sus seguidores; o una fuente de preocupación si fracasan al satisfacer sus demandas.

7. Los grandes hombres son los promotores de las grandes ceremonias interregionales como el *potlatch.* La mayor parte de las ceremonias se celebran a principios de verano o en noviembre y diciembre, después de los principales periodos de almacenaje de alimentos. Infinidad de sucesos pueden justificar las ceremonias, entre ellos los numerosos eventos del ciclo vital de la familia de un gran hombre: nacimientos, ceremonias de nombramiento, etc. Sin embargo, lo que determina si una ceremonia se celebra o no es el monto de riqueza que un gran hombre ha acumulado. Éste organizará una ceremonia solamente si tiene una amplia riqueza, puesto que otros grandes hombres no tardarán en ridiculizarlo si su festín no es lo bastante suntuoso. Un objetivo primario es el de hacer público el éxito del grupo y, de este modo, atraer la mano de obra que el gran hombre necesita para explotar los recursos e incrementar la riqueza que tiene a su disposición.

Las ocasiones ceremoniales son complejas desde un punto de vista económico. Desde una perspectiva política son ocasiones para que los grandes hombres compitan por el prestigio, regalando riqueza e incluso destruyéndola. La envidia y la humillación forman parte del festín. Según Boas (1921: 1341-1342), los grandes hombres pueden exhortar a sus seguidores así:

> Dependo de que vosotros me respaldéis en todo, cuando yo compita con los jefes de las tribus (poblados). [...] Quiero dar un *potlatch* a las tribus. Tengo quinientas mantas en mi casa. Ahora veréis si basta

> para invitar a las tribus o no. Os daréis cuenta de que quinientas mantas no bastan y me trataréis como a vuestro jefe y me daréis vuestras propiedades para el *potlatch,* [...] ya que no será en mi nombre. Será en el vuestro, y vais a ser famosos entre las tribus cuando se diga que habéis dado vuestras propiedades para un *potlatch,* de manera que yo pueda invitar a las tribus.

El gran hombre y sus seguidores buscan «aplastar» el buen nombre de otro grupo, «enterrándolo» bajo pilas de regalos. Pero existe un sentimiento similar de competencia entre un gran hombre y aquellos de entre sus propios hombres que pueden buscar seguidores para rivalizar con él. Cuando se propone un *potlatch,* cada seguidor del gran hombre responde a su propuesta, levantándose y hablando en orden de rango. Pueden hablar de la siguiente manera (Boas, 1921: 1343):

> Estoy molesto con nuestro jefe, ya que nos pide demasiado a menudo propiedades para su *potlatch.* Intentaría avergonzarle. Por lo tanto, le daré cien mantas, para que podamos enterrar su nombre bajo nuestra propiedad. Deseo que vosotros deis para el *potlatch* cincuenta, o cuarenta, o diez pares de mantas; y de aquellos que son pobres, deberían llevar cinco pares de mantas.

Todo esto se presenta de manera abierta para que todos lo oigan y vean. En efecto, los anfitriones ofrecen regalos a los asistentes a un *potlatch* como forma de pago por «atestiguar» los intercambios entre los grandes hombres (Barnett, 1968: 93). La necesidad de testigos reside en publicitar la productividad económica del grupo, representado por el gran hombre, y como Newman (1957: 86) indica, para validar o «legalizar» las transferencias del control de la propiedad de un cabecilla a otro.

A pesar del hincapié que se hace en las mantas y los artículos de cobre como estándares de valor, la mayor parte de los objetos regalados o destruidos en un *potlatch* son alimentos, herramientas, cajas y otros bienes útiles (Barnett, 1968: 76, 85-88). Estos objetos representan el excedente disponible para tales usos en esta sociedad orientada al almacenaje en años de abundancia. En cambio, en años en los que la comida es escasa, el gran hombre sería humillado si organizara un *potlatch,* y, desde luego, no se solicita ninguna hasta que el anfitrión está preparado. En general, los grupos con las mejores bases de recursos son los más grandes y los más ricos, y tienen los grandes hombres más ricos (Donald y Mitchell, 1975: 334-335).

Los invitados que reciben artículos almacenables los guardan para sus propias necesidades ceremoniales futuras, o para usarlos para pagar débitos o dar préstamos entre ceremonias. La comida se consume en el festín o se lleva a casa. Sin embargo, el *potlatch* no garantiza que los alimentos de los ricos se transfieran a los pobres (J. Adams, 1973): en los años malos, los ricos satisfacen primero sus propias necesidades a partir de lo poco que han almacenado, mientras que en años abundantes, incluso los pobres tienen comida de sobra. En años especialmente abundantes se organizan «los festines de grasa», durante los cuales los líderes que compi-

ten vierten cajas de aceite de pescado sobre el fuego y las queman en una lujosa exhibición competitiva de riqueza.

8. En los años malos, los grandes hombres pueden también obtener alimentos para sus seguidores al intercambiar objetos de valor, acumulados en los años buenos (Vayda, 1961: 621), siempre, claro está, que algún otro grupo tenga comida para intercambiar. De esta forma, los bienes permiten al menos cierta distribución de comida desde las zonas bien provistas a las hambrientas y los almacenes de objetos de valor sirven como cuentas de ahorro o fondos de reserva contra las hambrunas locales. Boas (1898: 682, citado en Barnett, 1968: 4) comparaba esta riqueza con una política de seguro de vida, puesto que se podía heredar y protegería a los niños pequeños en caso de que se quedaran huérfanos. La seguridad proporcionada al almacenar riqueza de este modo está en el centro de la voluntad de la gente para someterse a las demandas de un gran hombre, puesto que solamente las élites tienen acceso a tal riqueza.

El propietario de bienes no solamente tiene acceso a los almacenes de otro grupo, sino que puede también conceder a otro grupo el derecho de participar en el excedente alimentario, estacional o inesperado, dentro del territorio del propietario. Así, el cabecilla que «poseía» una playa en concreto repartió títulos que daban al portador derecho a participar en el reparto de la grasa de la próxima ballena que apareciera varada en su playa (Newman, 1957: 82). Y así también los extraños podían obtener derechos de pesca de los salmónidos (salmón o *Thaleichthys pacificus),* a lo largo de los riachuelos de propiedad privada, cuando el grupo propietario tenía pescado de sobra producto de una buena pesca. A través de la propiedad y el reparto de derechos de acceso, se puede distribuir el trabajo de manera oportuna y no caótica de un golpe de fortuna a otro, de un excedente a corto plazo a otro, reduciendo la pérdida de alimentos, que es común cuando un campamento cazador-recolector pequeño se encuentra con excedentes temporales más allá de sus posibilidades de consumo.

9. Además del intercambio de alimentos por bienes, el comercio también se produce a distancia, de manera notable entre la costa y el interior. Tal comercio no está dirigido por miembros de las familias individuales, sino que normalmente está organizado por los grandes hombres, quienes, a través de sus actividades políticas, han establecido lazos con los grandes hombres de otras zonas ecológicas.

Es importante no exagerar el grado de rivalidad entre grandes hombres. El lenguaje del *potlatch* es agresivo y los discursos en provecho propio se proyectan para avergonzar a los demás. Sin embargo, los grandes hombres son duros y las agresiones simbólicas no les hacen trizas fácilmente, respetan las deudas en las que incurren a través de los intercambios ceremoniales e intentan devolverlas. Con el tiempo construyen lazos de respeto y confianza (Barnett, 1968: 112; Rosman y Rubel, 1971: 170) a los que se puede recurrir en momentos de necesidad.

Como ocurría entre los yanomami (capítulo 6), estos lazos también sirven para crear regiones de paz, dentro de las cuales la competencia agre-

siva entre poblaciones puede ser regulada y dirigida hacia propósitos constructivos. De hecho, los estudios apuntan que cuando los blancos forzaron la paz después de los primeros contactos, las rivalidades que en otro tiempo habrían llevado a un conflicto abierto vinieron a expresarse en una competencia ceremonial particularmente reñida. De nuevo, pues, la guerra se debe atribuir al fracaso de la economía política para integrar las comunidades que carecen de lazos fuertes de parentesco e intercambio. A veces, incluso los enemigos que simulan hacer esfuerzos para conseguir la paz convierten las ceremonias de *potlatch* en festines traicioneros al estilo yanomami, a fin de llevar a las víctimas recelosas a su destrucción (Drucker, 1965: 80).

Con anterioridad a la pacificación, entre los frutos de la guerra estaban los prisioneros, a los que generalmente se refieren como esclavos. El término «esclavo» es problemático, ya que a los prisioneros de guerra normalmente se los rescataba *(ibid.:* 51-52; Suttles, 1968) y se tendía a verlos como perfectos extraños respecto a sus comunidades huéspedes (Kan, 1989: 95). Sin embargo, los prisioneros a menudo se retuvieron indefinidamente y, en algunos casos, se convirtieron en las fuentes principales de trabajo para las élites, que por sí mismas realizaban poco o ningún trabajo. Como tales, los esclavos eran bienes: eran el principal objetivo de algunas guerras y se los podía comprar, vender y dar como regalos preciosos en los *potlatches* (Mitchell, 1984). En algunos casos, los esclavos suponían hasta un 20 o 30 % de la fuerza de trabajo de una comunidad, su posición era fija y se transmitía a sus hijos (Donald, 1984), a los que la comunidad huésped consideraba como elecciones matrimoniales inapropiadas. En tales casos, el término «esclavitud» no parece el más apropiado.

Se ha discutido mucho acerca de si existen clases económicas en las sociedades de la costa noroeste (Ruyle, 1973). Junto a la aseveración de que los esclavos constituyen una clase trabajadora explotada, se ha dado también el argumento de que las élites forman una clase alta que usa el control sobre la propiedad para disponer del trabajo de los otros (Arnold 1996a: 63; Hayden, 1995: 64-65). Como titulares que controlan los recursos, que gozan de un alto rango reconocido públicamente y que pasan tanto la propiedad como la posición a sus vástagos, algunas élites de la costa noroeste podrían ser consideradas como jefes, más que como grandes hombres. En este panorama, habría tres clases en las sociedades estratificadas de la costa noroeste: jefes, gente común y esclavos.

Ruyle (1973) llama a esto «estratificación incipiente». Sin embargo, nosotros mantenemos el uso del término gran hombre, puesto que es claramente apropiado para la gran mayoría de comunidades de la costa noroeste, donde el liderazgo es local (normalmente tiene que ver con una gran familia y, solamente en ocasiones, con un poblado), donde los derechos «hereditarios» casi siempre se disputan y donde los símbolos de rango se compran y venden con facilidad. Incluso la palabra tlingit para jefe es *lingit tlein,* «gran hombre» (Kan, 1989: 83). Pero la probabilidad de estratificación incipiente en algunas sociedades de la costa noroeste concuerda

con una aproximación multilineal a la evolución sociocultural. Las posibilidades de complejidad y estratificación políticas entre los cazadores-recolectores han sido pasadas por alto con demasiada frecuencia, debido a una asunción tipológica, profundamente asentada, de que los cazadores-recolectores son inevitablemente igualitarios (Arnold, 1996*b*).

El gran hombre de la costa noroeste de Norteamérica representa los intereses suprafamiliares de sus seguidores. Tiene y defiende su derecho a los recursos básicos, organiza el trabajo cooperativo para proyectos que benefician al grupo, genera y mantiene grandes inversiones de capital, almacena comida y riqueza para los tiempos duros, mantiene especialistas económicos e intercambia sus productos por parte de la producción de las familias no especialistas, ejerce o delega la responsabilidad militar y gestiona los intercambios y las ceremonias entre poblados y regiones, que integran la economía mucho más allá del nivel familiar.

El grupo interregional, la «colectividad intergrupal» de Newman (1957), es, de hecho, una asociación de grandes hombres en la que no domina ningún único líder supremo —a pesar de que algunos son más fuertes que otros— en virtud de sus recursos básicos y de sus habilidades políticas, militares y de gestión. A través de las ceremonias públicas negocian el intercambio continuo de poder por prestigio y prestigio por poder, que equivale al intercambio de riqueza (mantas, monedas) por bienes económicos (alimentos, tecnología, trabajo) y viceversa.

Esta economía política, elaborada y extensa, se torna posible gracias a una abundancia de alimentos silvestres concentrada local y estacionalmente. Pero también se hace necesaria por las altas densidades de población (con una alta demanda continua de comida), las fluctuaciones impredecibles de los abastecimientos alimentarios a nivel regional y estacional, y la guerra y el pillaje por el control de los recursos deseados. El sistema político puede verse como un mecanismo para movilizar una población centrada en la familia para incrementar su seguridad contra el hambre y la guerra, al producir alimentos y manufacturas más allá de sus necesidades personales. Los grandes hombres invierten directamente buena parte de este excedente en trabajos públicos y en seguridad social. El resto se gasta en exhibiciones para promocionarse a sí mismos y mantener su posición de gran hombre frente a una competencia incesante.

El uso que nosotros hacemos del presente etnográfico en este relato (en un esfuerzo por ser coherentes con los otros casos) parecerá extraño a los lectores que reconozcan que han pasado muchas generaciones desde que las sociedades de la costa noroeste funcionaron de la forma que describimos. Hacia finales del siglo XVIII, los comerciantes de pieles se dedicaban a un comercio extensivo con las sociedades de la costa noroeste que ya disfrutó de relaciones comerciales aborígenes de largo alcance entre los mismos indígenas (Wolf, 1982: 182-192). Como comerciantes expertos, los grandes hombres adoptaron con impaciencia las posibilidades expansivas de comercio, motivando la acumulación y el control de una riqueza creciente. Esta adhesión a la participación en el mercado tuvo distintos efectos en las economías políticas de la costa noroeste:

1. Al aumentar el control económico de los grandes hombres, intensificó la desigualdad social.

2. La demanda de mercado incrementó el valor de la producción excedentaria, que a su vez aumentó el valor del trabajo e impulsó la captura de esclavos para convertirlos en trabajadores.

3. El contacto animó la formación de grupos políticos mayores (confederaciones), que institucionalizaron *potlatches* incluso más elaborados para determinar el rango del grupo dentro de la confederación. Una mayor elaboración de los *potlatches*, que implicó cantidades sin precedentes de bienes como mantas y monedas, llevó probablemente a los antropólogos a sobrestimar la escala de estos acontecimientos antes del contacto.

4. La pérdida catastrófica de población, debido a las enfermedades introducidas, acompañada por una constante invasión de tierras nativas por parte de los pobladores euroamericanos, marginalizó a los nativos indoamericanos y alteró fundamentalmente su subsistencia y sus economías políticas.

Caso 10. Los enga centrales de la cordillera de Nueva Guinea

Los enga centrales del corazón de la cordillera de Nueva Guinea son en muchos aspectos similares a los acéfalos tsembaga maring descritos en el capítulo 7; sin embargo, ciertas diferencias notables entre ambos nos ayudan a entender el desarrollo posterior de la economía política. El proceso de intensificación es particularmente notorio en este caso y haremos hincapié en él en nuestra exposición. Como hemos visto con los tsembaga, el crecimiento de población lleva a la intensificación, la intensificación a la guerra y ésta a la formación de clanes y grupos locales. Entre los enga, cuya densidad de población duplica la de los tsembaga, la intensificación ha dado como resultado un cultivo permanente de boniato en tierra de primera calidad: para una población tan grande no hay otra forma fiable de conseguir lo suficiente para comer. La guerra, en base a esto, se orienta a apoderarse de tierras de primera calidad; su frecuencia ha crecido y este incremento ha acelerado la aparición de los grandes hombres. Los líderes locales orquestan el intercambio y las redes de alianza de la colectividad regional, de la que al final depende la supervivencia del grupo local.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los enga centrales, entre los que se incluyen los mae y a los raiapu enga, viven en una región montañosa al oeste de la sierra de Hagen en Papua-Nueva Guinea, una región de alta densidad de población, en contraste con la zona «marginal» de baja densidad que ocupan los tsembaga. Los hemos seleccionado para nuestra exposición porque tenemos a nuestra disposición excelentes datos sobre la economía, el ceremonial y la or-

ganización sociopolítica de los mae enga (Meggitt, 1964, 1965, 1972, 1974, 1977), sobre la economía de subsistencia de los raiapu enga, con los que se hallan muy relacionados (Waddell, 1972), y sobre el intercambio regional de *tee* (Feil, 1978, 1984).

Los enga centrales, como otros grupos de la cordillera, han permanecido aislados del contacto directo con los occidentales hasta épocas muy recientes (Meggitt, 1965: 2). El primer contacto del que se tiene noticia se produjo en 1933. En 1942 se estableció una base de patrulla en su territorio y en 1948 llegaron los misioneros y los mineros. El primer etnógrafo que estudió los enga, Mervin Meggitt, llegó en 1955, solamente veinte años después del inicio de un contacto continuado.

Los enga centrales viven en un área de ríos de alta montaña y en valles abiertos entre las montañas. Su tierra, varía en altitud desde los 1.170 metros en los valles de pastos hasta 2.370 metros. Las precipitaciones tienen una media de 2.740 milímetros al año y llueve en alguna medida 265 días. El verano (de noviembre a abril) tiende a ser un poco más húmedo y cálido que la media anual (de 10 a 27 °C), el invierno (de mayo a octubre), más seco y fresco (de 4 a 21 °C). Hay sequía en invierno, que puede ser un periodo de escasez de alimentos.

Las comunidades de plantas y los microclimas varían de forma marcada según la altitud. Por debajo de los 1.400 metros se extienden las densas selvas de los valles más bajos, virtualmente deshabitados a causa de la malaria. La zona de 1.400 a 2.250 metros fue originalmente un bosque de media montaña y de valle; despejado ahora para la agricultura, es un mosaico de huertas y zonas de barbecho. Las terrazas aluviales bordean los valles y se cultivan de manera intensa; tres cuartas partes de la población se concentra allí. Por encima, de 2.250 a 2.850 metros, se halla una zona de bosque de hayas que acoge animales de caza y constituye una área importante para que se alimenten los cerdos. A cotas aún más altas se extiende una zona subalpina de poco uso económico.

Buena parte de esta diversidad medioambiental se encuentra dentro de una región muy concentrada porque las vertientes pronunciadas de las montañas que se alzan directamente sobre el fondo de los valles. Como resultado, las tierras del clan de los enga centrales, aunque suelen ser muy pequeñas (entre medio kilómetro cuadrado y un kilómetro cuadrado), cortan verticalmente todas las zonas e incorporan una parte de cada una de ellas. Sin embargo, el intenso uso del medio ambiente ha disminuido en buena medida la diversidad de plantas y animales anterior, y gran parte de la región está cubierta ahora por pastizales y campos permanentes. El territorio de un clan, entre los vecinos raiapu enga, tenía solamente un 5 % de bosque (Waddell, 1972: 14).

Según Meggitt, la densidad de población en el área nuclear de los enga centrales varía de 32 a 96 personas por kilómetro cuadrado, cerca del máximo machiguenga para los grupos de la cordillera de Nueva Guinea. La figura 9 muestra un medio natural repleto de asentamientos y enormemente transformado por un uso prolongado. Mucho más altas que las densidades de las más simples sociedades horticultoras descritas en los capí-

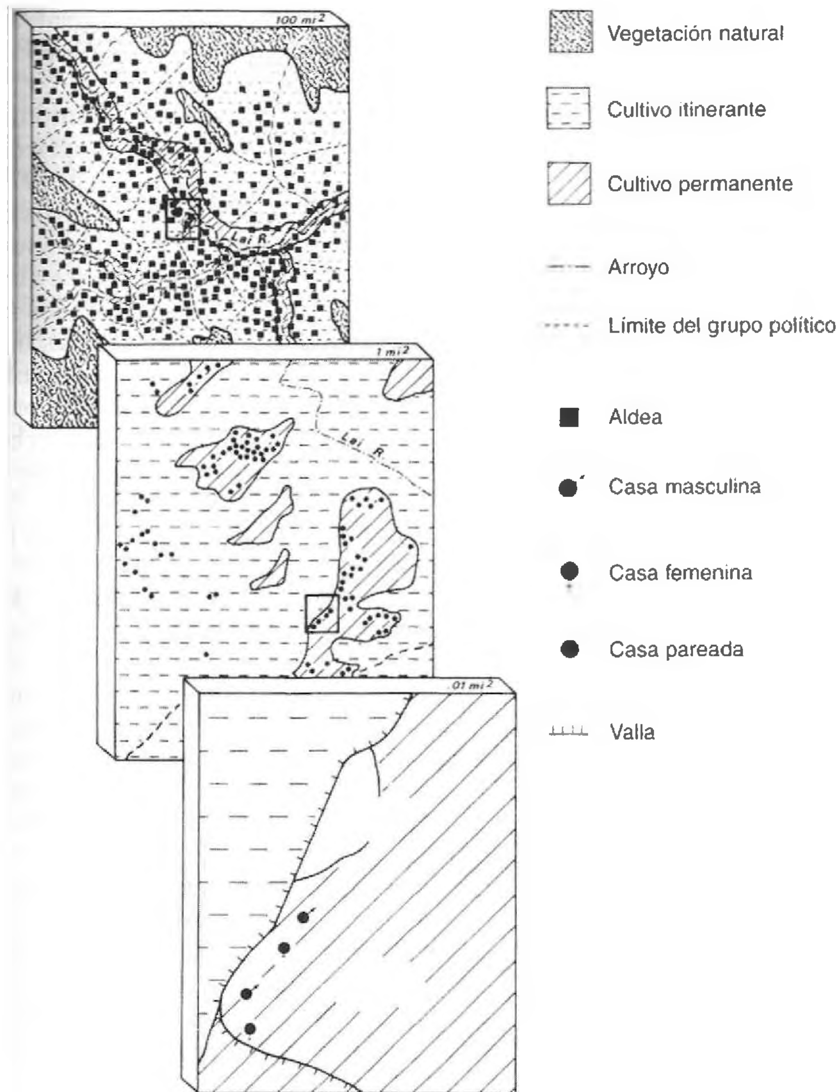


FIG. 9. *Patrón de asentamiento de los enga centrales. Aparte de los barrancos y crestas incultivables, el paisaje está repleto de campos. La población es densa y se encuentran aldeas por todas partes, pero se agrupan cerca de los campos de boniatos y en localizaciones defendibles. Cada grupo local tiene una zona de danza ceremonial.*

tulos precedentes, esta proporción entre hombre y tierra tiene implicaciones obvias para la economía de subsistencia.

La economía de los enga centrales, descrita de forma muy completa para los raiapu enga (Waddell 1972), está dominada por una forma intensiva de agricultura, que incluye la producción en montículos de boniatos, algo de agricultura de tala y quema y una considerable cría de cerdos.

Puesto que el uso agrícola intensivo ha degradado el medio natural, los productos silvestres se hallan limitados y su aportación a la dieta es insignificante.

La estrategia de subsistencia dominante es el cultivo del boniato durante todo el año. En la comunidad raiapu, el 62,5 % de la tierra agrícola estaba destinada a una producción permanente de boniato (Waddell, 1972: tabla 8). El campo está constituido por montículos de casi tres metros de diámetro y se cultivan los boniatos en el suelo ligero del montículo. Después de la recolección se desmonta el montículo y se vuelve a echar tierra alrededor de éste; en el centro se coloca abono vegetal, que consiste en los tallos y las hojas de los boniatos y otros rastrojos. Cuando estas brozas han empezado a descomponerse, se reconstruye el montículo y éste queda listo para replantar. Con tal fertilización artificial, los campos en montículo pueden mantenerse en producción constante; no existe un periodo de barbecho, con lo cual se da una intensificación significativa, comparada con la agricultura itinerante (Waddell, 1972: 44).

La mayor parte de los campos en montículo se halla situada en las terrazas aluviales y en los valles más bajos, donde la pendiente es inferior al 10 % (Waddell, 1972: tabla 9). En las pendientes más pronunciadas, los campos itinerantes de silvicultura producen una amplia variedad de cosechas, entre ellas las de ñame y bananas (Waddell, 1972: tablas 13 y 14). Estos huertos son similares a los campos itinerantes de los tsembaga, que en algunos sentidos imitan las condiciones naturales de la flora y utilizan un ciclo de barbecho largo (de diez a catorce años) para restaurar la fertilidad. La producción silvícola es más importante para la diversidad dietética que por sus calorías, con campos que constituyen solamente un 20 % del total de la tierra agrícola (Waddell, 1972: tabla 8).

A diferencia de los tsembaga, los enga centrales no plantan árboles para conseguir alimentos. Algunas especies arbóreas cultivadas, sin embargo, proporcionan materiales que se usan en la construcción y el vallado, así como para otros propósitos (Waddell, 1972: 40), materiales que se obtenían de los árboles no cultivados antes de la deforestación de la región. Meggitt (1984) informa del cultivo intensivo de la casuarina para satisfacer la enorme necesidad de leña.

En las cordilleras, los cerdos se encuentran por doquier y normalmente exceden en número a los humanos (Waddell, 1972: 61-62). Buscan alimentos en las colinas, pero, como los humanos, dependen principalmente de los alimentos cultivados, especialmente de los boniatos (Waddell. 1972: 62). La adopción e intensificación de los boniatos estuvo íntimamente vinculada a la intensificación de la producción de cerdos, que tiene motivaciones principalmente políticas (Feil, 1984: 229).

Como hemos visto, la cantidad de energía empleada para criar cerdos es asombrosa y su coste para el granjero, alto. Waddell (1972: tabla 28) estimó que el 49 % de toda la producción agrícola va destinada a los cerdos, ¡más de lo que comen los propios enga! Unas 438 horas por persona y año se dedican a obtener alimento para los cerdos, que proporcionan menos del 2 % del total de la dieta en peso: la ganancia neta para los huma-

nos es increíblemente baja, solamente unas cuarenta calorías por hora, o lo que es lo mismo, una veinteaba parte de la producción en calorías de una sola planta de boniato. Desde luego, la proteína y la grasa derivadas de la carne, y limitadas en las otras fuentes, son esenciales para los enga: por eso tienen que criar cerdos. Pero el alto coste de hacerlo pone de manifiesto la pérdida que la gente sufre cuando la intensificación obliga a sustituir la caza por la ganadería.

Como en otras partes, la intensificación también ha producido cambios capitales en la dieta misma: con el cambio hacia tierras permanentemente cultivadas, la dieta ha derivado casi exclusivamente hacia productos agrícolas. Los boniatos constituyen hasta el 90 % de los alimentos consumidos por los chimbu, entre otros grupos. Como resultado de ello, las poblaciones de la cordillera «experimentan una alta incidencia de déficit de proteínas-calorías entre los niños y en general una deficiencia en el aporte proteico» (Waddell, 1972: 122) y se hallan expuestas a enfermedades relacionadas con deficiencias nutritivas. Los raiapu enga (Waddell, 1972: 124-125) alivian este problema potencial de salud cultivando una gran variedad de vegetales en sus campos itinerantes (que incluyen varias especies introducidas, como los cacahuetes) y, hoy en día, comprando alimentos, como el pescado enlatado, que proporciona a la vez proteína y grasa. En la actualidad, la dieta parece adecuada, a excepción quizá de la de los niños pequeños.

La guerra es una amenaza siempre presente para los enga: había una guerra cada dos o tres años en la región relativamente pequeña estudiada por Meggitt (1977). Cada territorio del pequeño grupo local está rodeado por enemigos, reales o potenciales, y la guerra puede estallar en cualquier momento. La mortalidad es alta, con una media de cuatro muertes por conflicto. De esta manera, las pérdidas de población son severas y los grupos deben mantener una tasa alta de crecimiento para seguir siendo viables a nivel político.

A pesar de que se da una amplia variedad de causas inmediatas para la guerra (desde la violación y el robo hasta el conflicto sobre la tierra), Meggitt (1977) sostuvo, de manera convincente, que la causa subyacente es la competencia por la tierra. Las guerras se dan comúnmente entre vecinos que se hallan en competencia directa; un grupo local atacará y derrotará a un grupo más débil y rápidamente se anexionará su tierra. Los enga reconocen que las guerras están causadas por la competencia por las tierras agrícolas, especialmente por la cantidad limitada de tierra de primera calidad, utilizada para el cultivo permanente e intensivo de boniatos. Reconocen, de manera explícita, que más de la mitad de todas las guerras enga se producen en relación a la tierra.

El comercio de alimentos y materias primas ha sido para los enga relativamente menor, a excepción del intercambio de hachas de piedra, sal y, en especial, cerdos. Éstos son su principal fuente de proteínas y se han convertido en la moneda de cambio política primaria en las relaciones locales y regionales (Feil, 1984). La emergencia de la economía política está directamente unida a la economía de subsistencia en el cuidado de los cer-

dos, que requiere un trabajo intensivo, y en el de los boniatos necesarios para sostenerlos.

ORGANIZACIÓN SOCIAL

El patrón de asentamiento. Los enga centrales no tienen poblados (Meggitt, 1965: 3, Waddell, 1972: 30-39). Las granjas, que tradicionalmente consisten en casas masculinas y femeninas pareadas, se hallan dispersas a través del territorio del clan, a pesar de que tienden a agruparse en los bancos aluviales, muy adecuados para el cultivo del boniato (fig. 9). Las casas a menudo se encuentran localizadas entre los campos de boniato y las laderas superiores, con sus campos de tala y quema y los de barbecho, frecuentados por los cerdos; es una localización que minimiza los costes de movimiento y el gasto de trabajo en el cultivo (Waddell, 1972: 179). El tiempo de trayecto a los campos de boniatos normalmente es inferior a siete minutos; a los campos de tala y quema es de veinticuatro a treinta minutos.

¿Por qué los enga no formaron poblados como los que se ven en otras partes de la cordillera, como entre los chimbu (Brown, 1972)? Probablemente por razones de coste: formar un poblado supone aumentar la distancia a los campos de cultivo y, de esta manera, los costes de producción de la agricultura. A pesar de todo, los tsembaga formaron poblados por razones defensivas y esto sin duda tiene sentido para los grupos de la cordillera como los chimbu, entre los cuales la guerra es endémica. ¿Por qué entonces no lo es para los enga?

A pesar de que la respuesta no es inmediata, se pueden anotar varias diferencias entre los grupos. Las aldeas de los enga minimizan los costes de producción en transporte; los poblados de los chimbu maximizan la protección contra un ataque repentino. Si la importancia de la defensa es la misma para ambos grupos, la diferencia en los patrones de asentamiento corresponde probablemente a una diferencia en los costes de producción. Los enga dependen de los huertos con montículos de boniatos, que utilizan las terrazas que se extienden a lo largo de los cursos de los ríos; la naturaleza dispersa de sus tierras de primera calidad puede provocar que la vida de poblado sea prohibitiva para ellos. Los chimbu dependen de un sistema de campos drenados, que se concentran en las tierras llanas del fondo de los valles; la naturaleza concentrada de sus tierras de primera calidad puede provocar que la vida de poblado sea factible para ellos. Además, las terrazas de los enga se ven cortadas por la erosión, de manera que crean crestas que son naturalmente defendibles. Sin embargo, debemos hacer hincapié en que el grupo local organizado, que encontramos tanto en las regiones enga como en las chimbu, es mucho más importante que la presencia o ausencia de poblados. Éstos son buenos indicadores, especialmente para los arqueólogos, de la formación de un grupo local; pero las aldeas dispersas también pueden estar organizadas políticamente en grupos locales, allá donde las condiciones del medio hacen las aldeas preferí-

bles a los poblados en términos económicos. Cuando la gente no vive en poblados se puede dar al grupo local una forma física alternativa, que materialice las instituciones del grupo. Entre los enga, la identidad del grupo se centra en los campos de danza ceremonial.

Volviendo a la organización social propiamente dicha, consideramos cuatro niveles de organización: la familia, el segmento de clan, el clan con su gran hombre y la colectividad intergrupal. Como en nuestro caso anterior, la organización en los dos niveles más bajos responde a los problemas de subsistencia y se centra en las actividades de obtención de comida y en la división del trabajo; la organización en los niveles más altos responde a los problemas en la economía política y se centra en la defensa y en la interdependencia económica.

La familia. La unidad social y económica primaria es normalmente la familia (Waddell, 1972: 20), casi siempre nuclear, con una media de 4,5 miembros: una mujer, su marido y sus hijos y, por supuesto, sus cerdos.

Los enga centrales realizan la mayor parte de las actividades de subsistencia de manera individual; los grupos de trabajo casi nunca exceden las dos o tres personas (Waddell, 1972: 103). Cultivar, en especial en los campos de boniatos, es una actividad muy individual y no precisa la formación de grandes grupos de trabajo. Las mujeres desarrollan las tareas de subsistencia rutinarias del cultivo, especialmente en los huertos de boniatos, cocinan y cuidan a los niños. Consideran los campos y las casas como sus dominios (Meggitt, 1965: 246). Proporcionan el 92 % del trabajo en los campos de boniatos y el 80 % del trabajo en los campos de tala y quema, excluidas las importantes cosechas «masculinas» de ñame (Waddell, 1972: 98). El trabajo de los hombres es más irregular e incluye la limpieza periódica y el cultivo de los campos de tala y quema, el cuidado de los ñames, la construcción de las casas y numerosas actividades públicas (Waddell, 1972: tabla 25).

Para los grupos vecinos del monte Hagen, A. M. Strathern (1972) indica que el papel de una mujer reside en la (re)producción y el del hombre, en el intercambio. De manera similar, entre los enga las mujeres son los principales labradores, al cultivar los campos y recoger los boniatos; también tienen que llevar el trabajo de la casa para proporcionar comida y cuidados tanto para los niños como para los cerdos. Los hijos mayores, a su vez, vigilan a los cerdos de la familia y a los más pequeños. Las actividades más importantes de los hombres implican el intercambio entre los grupos, basado en el ceremonial y la defensa territorial. Los hombres y las mujeres enga colaboran tanto en la casa como en los asuntos políticos (Feil, 1984). Los hombres actúan en la exhibición pública y en la donación de riqueza, aunque los cerdos, la principal fuente de riqueza, están al cuidado exclusivo de las mujeres. El gran hombre y sus mujeres son así socios en todas las maniobras políticas.

La tierra es propiedad directa de la familia. En el momento de la boda, un hombre recibe tierra de la propiedad de su familia y establece una economía familiar independiente. Esta tierra, que normalmente incluye

tanto los campos de boniatos como los de tala y quema, está a cargo del marido y de la mujer, que trabajan juntos. Aunque el traspaso de la propiedad de la tierra está restringido y precisa del consenso de los parientes patrilineales a los que concierne, la familia retiene el control de su tierra.

La cantidad de tierra cultivada por una familia es un reflejo directo de su tamaño: cuanto más grande sea el número de consumidores en la casa, mayor será la tierra puesta en cultivo (Meggitt, 1974: n. 43). En resumen, la extensión de la actividad agrícola está en gran medida determinada por las necesidades de subsistencia de la familia.

A pesar de la intensidad de la economía de subsistencia, la tecnología tradicional es simple y personal, descansando principalmente en el palo para cavar de la mujer y la bolsa de red para llevar cosas, y el hacha de piedra del hombre. Cada familia tiene sus propias herramientas, que o bien fabrica o consigue mediante el comercio.

Este esbozo de la familia y de su economía de subsistencia cuadra perfectamente con el modelo de Sahlins (1972) del modo doméstico de producción. La familia es la unidad primaria de producción y consumo, tiene el control directo sobre los principales factores de la producción —el trabajo, la tierra y la tecnología— y organiza ésta para satisfacer sus propias necesidades.

A pesar de la interdependencia económica de los sexos, los hombres temen a las mujeres y expresan una profunda antipatía hacia ellas por considerarlas una amenaza a la masculinidad y a la salud (Meggitt, 1964). Hombres y mujeres llevan vidas separadas. La residencia de las mujeres, el centro familiar básico, da techo a la mujer, a los hijos y a sus cerdos. La casa de los hombres, entre los mae, es idealmente la residencia de los hombres de un solo patrilinaje (Meggitt, 1965: 20, 22), pero entre los raiapu la casa del hombre es individual y pareada con la de su mujer (Waddell, 1972: 34). Entre los mae, además, las agrupaciones de viviendas consisten al parecer en cierto número de casas de mujeres alrededor de una casa de hombres; por el contrario, los raiapu muestran un patrón de granjas aisladas, con residencias separadas para hombres y mujeres.

Como veremos más adelante, en el este de Nueva Guinea la división entre hombres y mujeres puede ser incluso más extrema (Feil, 1987). Los hombres a menudo forman grupos corresidenciales de parientes cercanos, definidos por ritos de iniciación, que incluyen la homosexualidad ritual. Estos grupos de hombres son importantes en la batalla y su distribución se correlaciona con la frecuencia de la guerra no regulada (Langness, 1977). Entre los enga, sin embargo, la oposición entre los sexos se salva gracias a la necesidad de asociarse para la maniobra política de cara al exterior, que describiremos brevemente, y que ayuda a regular la guerra.

La casa de cada esposa es una economía doméstica separada. Puesto que las mujeres realizan la mayor parte del trabajo productivo, un hombre que busque incrementar su producción agrícola para financiar sus ambiciones políticas puede conseguirlo casándose con muchas mujeres. Como veremos, sin embargo, el acceso a las esposas depende de la acumulación

de una riqueza considerable, a través de intercambios entre afines, y del acceso a tierras productivas.

El segmento del clan. Las familias se organizan en agrupaciones patrilineales, que son segmentos de los clanes de base territorial. A pesar de que el análisis estructural de Meggitt (1965) es quizás demasiado rígido, vamos a describir la operación de lo que él ve como dos niveles en la formación del grupo por debajo del clan, a saber, el patrilinaje y el subclan.

Los linajes patrilineales son «la gente de una sola sangre», que reciben el nombre de un fundador del que se puede seguir la descendencia (Meggitt, 1965: 16). Se dice normalmente del fundador que ha sido «el padre del padre del padre de los hombres vivos más viejos» *(ibíd.:* 16-17) y las relaciones de parentesco reales entre los miembros del linaje son conocidas. Meggitt se refiere al linaje patrilineal como a «una agrupación casi doméstica» *(ibíd.:* 17), la existencia de la cual no es fácilmente aparente para un extraño. Para los mae enga, la casa de los hombres se halla frecuentemente compuesta por los miembros de un patrilinaje *(ibíd.*: 20, 22), pero la casa de los hombres no tiene una importancia ceremonial (cf. *ibíd.:* 235).

El patrilinaje es un grupo de familias cuyas cabezas masculinas, estrechamente relacionadas, se ayudan entre sí en situaciones económicas y sociales específicas. Las pocas actividades que demandan trabajo fuera de la familia normalmente implican a hombres de un grupo local para tales tareas, como limpiar los campos de tala y quema y construir vallas y casas (ver Waddell, 1972: 106). Los «hermanos», dentro del patrilinaje de una persona, son los responsables de ayudarle cuando lo necesita (Meggitt, 1965: 244); en caso de incapacidad, por ejemplo, le prepararían sus campos y le reconstruirían su casa. Los «hermanos» son también la fuente de sostén más fiable de un hombre para acordar los intercambios matrimoniales y otros por el estilo.

Los linajes patrilineales tienen un tamaño que oscila entre los cuatro y los sesenta y ocho miembros, con un tamaño medio de treinta y cinco (Meggitt, 1965: 5-18). Según nuestra terminología, se trata de un grupo del tamaño de una aldea, de tipo muy similar a los otros grupos aldeanos que hemos descrito: esencialmente este grupo es una extensión de lazos de parientes próximos para conseguir los objetivos de subsistencia y seguridad, que son importantes para la familia nuclear, más pequeña y más vulnerable, pero que están fuera de su alcance.

El subclan, por el contrario, es una unidad mayor, organizada alrededor de líneas políticas y ceremoniales, cuyos miembros son descendientes putativos de uno de los hijos del fundador del clan. Un subclan posee un campo para la danza y un bosque de árboles sagrados, y cumple una importante función en los intercambios externos y en los asuntos políticos. En los eventos ceremoniales, el sistema social de los mae enga impone pagos gravosos a los individuos, como los de la dote de la novia o los pagos por muerte (véase Meggitt, 1965: 110-127). Estos pagos obligatorios requieren contribuciones por parte de un grupo de soporte, el subclan.

De manera similar, como veremos, el sostén principal de la escalada de un hombre a la posición de gran hombre proviene de su subclan.

A pesar de que el individuo es el centro de los pagos de las dotes y de otros intercambios sociales, éstos, junto con la exhibición pública que los acompaña, también se reflejan, como un todo, en el grupo del subclan. Como con los tsembaga, un hombre necesita una amplia red regional de lazos interpersonales que le proporcionen esposas, bienes de intercambio no locales, seguridad en caso de desastre local y sostén político en los intercambios competitivos. El subclan de un hombre desempeña un papel esencial para ayudarle a establecer su red regional. A su vez, los éxitos de cualquier miembro del subclan en la red de contactos regionales aumentan el prestigio del subclan y hace más deseables a todos sus miembros como socios para personas de otros grupos. Puesto que el prestigio individual se traduce directamente en prestigio colectivo, el apoyo que brindan los miembros del subclan forma parte de una estrategia más general, dirigida a construir sus propias redes personales.

La competencia entre los subclanes surge por el dominio sobre los asuntos políticos del clan. El subclan es también el punto de división para la formación de nuevos clanes mediante segmentación. Entre los mae enga, los subclanes tienen un tamaño que oscila entre los cuarenta y cinco y los ciento cuarenta y cinco miembros, con una media de noventa (Meggitt, 1965: tabla 7), aproximadamente el tamaño de una agrupación ciánica tsembaga.

El clan y su gran hombre. El clan es políticamente el grupo más importante entre los enga centrales. Definido por su territorio cuidadosamente delimitado (fig. 9), el clan es un grupo defensivo que protege las reclamaciones de sus miembros contra los extraños. También es políticamente autónomo, siendo el grupo mayor que actúa como tal tanto en la guerra como en las ceremonias. Lo dirige un gran hombre, que es su portavoz en los asuntos externos y que trabaja internamente para movilizarlo para la acción ceremonial y política.

El clan es en primer lugar una entidad corporativa que restringe el acceso a la tierra. Es patrilineal de manera putativa, con derecho sobre la tierra en el territorio del clan, reflejando un reconocimiento de las líneas de descendencia masculinas, que se cree que derivan de un antepasado fundador común. Allá donde hay escasez de tierra fértil las normas para repartir dicha tierra premian la descendencia lineal. Los individuos que no son parientes patrilineales pueden llegar a vincularse a un clan y ganar el acceso a la tierra, pero solamente allí donde el clan tiene tierra suficiente y necesita más colonos por motivos de seguridad. Se supone que el clan es, y de hecho lo es en gran medida, exogámico, con esposas que provienen de otros grupos ciánicos localizados como parte de un sistema regional de intercambio y alianza. Meggitt (1965: 9) estima el tamaño medio del clan para los mae enga en trescientas cincuenta personas (oscilando de cien a mil), aproximadamente el tamaño del grupo territorial de los tsembaga.

Como grupo, el clan enga posee un campo de danza principal y un solar para una casa para el culto ancestral (Meggitt 1965: 227). El terreno de danza, que se cree que fue limpiado por los antepasados fundadores, constituye el centro de los intercambios ceremoniales con otros clanes territoriales, los cuales implican pagos por muerte y homicidio y los tremendos intercambios competitivos del ciclo ceremonial del *tee*. Como en todos los poblados, el paisaje de las construcciones ceremoniales de los enga tiene la forma física, o la estructura, del grupo local.

Aparte de la propiedad sobre el terreno ceremonial y sobre la acción conjunta de defensa, el clan se afirma, como grupo discreto, en ciertas ceremonias, en los encuentros del clan y en la acción de su líder, el gran hombre que domina el clan. En un buen número de ceremonias, en especial el *sadaru,* se explicita la identificación del grupo. El *sadaru* es el ritual de exclusión de los solteros, en el que se instruye a los hombres para defenderse contra la contaminación femenina (Meggitt, 1964; Waddell, 1972: 87). Esta coyuntura conlleva «cuatro noches de retiro e instrucción en una casa especial, erigida en una parte remota del territorio. [...] En el "festival de aparición", cuando los solteros vuelven completamente adornados y cantando desde su retiro en la montaña, los miembros del clan anfitrión distribuyen comida al nutrido grupo de visitantes presente» (Waddell, 1972: 87).

Los solteros son una cohorte de parientes masculinos patrilineales, unidos como grupo en esta reclusión, que constituyen la siguiente generación de cabezas de familia y actores políticos. Su clan los presenta públicamente en el principal terreno de danza a los visitantes procedentes de los clanes vecinos, que serán sus afines, socios comerciales, aliados y, desde luego, enemigos potenciales. La delicadeza de esta exhibición de las perspectivas futuras del clan es importante para el proceso de maniobra política y económica de los miembros del clan en la región.

A pesar de que el derecho de la familia a la independencia se valora, como lo expresa la afirmación «cada hombre toma sus propias decisiones» (Sackschewsky, 1970: 52), hay épocas en las que el grupo debe actuar conjuntamente, como durante la guerra y los intercambios *tee,* y en tales asuntos el encuentro del clan es crucial. Todos los hombres activos del grupo afectado, un clan o un segmento de tipo subclan, se encuentran para discutir el problema y llegar a un consenso. Los que no son parientes tienen derechos muy limitados en tales reuniones; se excluye a las mujeres y a los niños. El consenso al que se llega durante la reunión obliga a todos aquellos que participaron en él.

El liderazgo, un ingrediente clave en la acción del grupo, se aprecia claramente en la reunión del clan y en los acontecimientos ceremoniales y políticos relacionados. El gran hombre, a pesar de que su posición es la más alta, no tiene porqué ser el único que convoque una reunión y tampoco su palabra se considera vinculante para el grupo. El gran hombre es básicamente un personaje reputado, conocido por su éxito en los asuntos políticos y económicos y escuchado por su demostrada habilidad para influir en la acción individual, por su control sobre la riqueza y el intercambio, y por su habilidad para hablar en público. Feil (1984: 3) destaca

que el prestigio del gran hombre enga deriva especialmente de los intercambios *tee* mínimamente institucionalizados, basados en alianzas individualistas de amistades y de intercambios de cerdos.

El gran hombre es al mismo tiempo un empresario individual y el portavoz del grupo. En su primer papel, utiliza los recursos disponibles a través de la manipulación de su extensa red interpersonal, basada en el matrimonio, la alianza y el intercambio. A través de la acción agresiva y calculada, llega a controlar un alto porcentaje del intercambio y de la producción de bienes, en especial de cerdos, que son importantes en todos los intercambios sociales. En su segundo papel, como portavoz del grupo, exhorta a las unidades que lo componen a trabajar juntas para la supervivencia del grupo y el bienestar general de todos sus miembros.

La selección del gran hombre del clan demuestra esta naturaleza dual (Meggitt, 1967). Como hemos visto, cada clan está compuesto por cierto número de subclanes. Uno emerge como gran hombre de entre los hombres de un subclan en base a las cualidades personales de liderazgo y cálculo, y, con el apoyo de los hermanos del patrilinaje, aparece también para tratar los asuntos que precisan de la acción del subclan, como la recogida de los pagos de los intercambios matrimoniales y el inicio de ceremonias. Los líderes del subclan compiten unos contra otros por el liderazgo del clan y el prestigio del principal gran hombre. En parte, la habilidad de un hombre para alcanzar y mantener este prestigio depende del tamaño de su grupo de respaldo inmediato, es decir, de sus parientes cercanos. Aunque debe también ampliar su soporte para recibir ayuda de otros subclanes y, al final, de otros miembros del clan. Lo consigue a través de medios como el de ofrecer ayuda para recaudar a un miembro de otro subclan los pagos del matrimonio, poniendo de este modo a esta persona y a sus parientes patrilineales en deuda con él. Otro aspirante a líder del clan puede hacer la misma oferta o una más generosa. Ésta es la manera en que los dos compiten por partidarios.

Un tira y afloja estimula la actividad de los líderes del grupo. Los subclanes y los clanes deben tener un líder efectivo que sirva sus intereses en las relaciones entre clanes, con respecto al matrimonio, al intercambio, y a la alianza defensiva. Un grupo impulsa así a un candidato potencial. A su vez, la atracción por el control real sobre la riqueza, el poder y las mujeres (por eso es el gran hombre quien es polígamo) motiva al líder a actuar de tal manera que maximice su poder personal y su éxito reproductivo.

El clan como unidad existe principalmente para poder arreglárselas con las relaciones externas de la guerra, la defensa, la alianza y el intercambio. Entender al clan y a su líder significa entender su lugar en el sistema regional de la competencia y la cooperación. Así pues, en primer lugar esbozaremos la naturaleza de la interacción regional, antes de volver al lugar del clan, a las ceremonias de integración e interrelación, y a la aparición del gran hombre.

La colectividad intergrupal. La guerra, frecuente y virulenta, caracteriza las relaciones entre clanes. Todos aquellos que no pertenecen al clan

son enemigos potenciales y toda la tierra de fuera del pequeño territorio del clan es potencialmente hostil. A un kilómetro del hogar se abre un mundo ajeno, lleno de peligros para la propia vida. Según Meggitt (1974: 44), «en el pasado, cualquier movimiento fuera del territorio del propio clan era peligroso, y en general los hombres efectuaban tales excursiones solamente en grupos armados y por razones apremiantes, en particular a fin de asistir a las distribuciones de riqueza, para negociar transacciones de intercambio, para comerciar y para ayudar a amigos y parientes en la batalla. No eran comunes las visitas fortuitas de tipo social por parte de hombres solos, no solamente porque exponía al viajero a los peligros de una emboscada y del asesinato en el camino, sino también porque violaba las nociones mae de la privacidad personal y de la seguridad del grupo».

La amenaza o la promesa de guerra está en el centro de todas las decisiones del clan. Un clan grande, poderoso por sus efectivos y con escasez de tierra, busca una excusa para atacar un clan vecino más débil y apoderarse de su tierra. Un clan pequeño, débil en efectivos y vulnerable al ataque, debe animar a que parientes no patrilineales se establezcan con ellos para engrosar su fuerza de defensa. Puesto que los perdedores de una guerra lo pierden todo, el control de una familia sobre los recursos esenciales depende del poder político y del éxito de su clan.

La habilidad de un grupo para defender su territorio o para apoderarse de otros nuevos depende en primer lugar de lo grande que sea la fuerza de lucha que puede presentar. Esto depende tanto de su propio tamaño como de cuántos aliados puede reclutar para una confrontación. El tamaño del clan se ve determinado, en parte, por factores demográficos; la fertilidad individual de los miembros puede tener un tremendo efecto y provocar que determinados clanes crezcan con rapidez mientras que otros decaen. Como hemos visto, aceptar familiares no patrilineales como miembros es una buena estrategia para un clan pequeño o en retroceso que dispone de tierra de sobra (cf. Meggitt, 1965). Por el contrario, las estrictas reglas patrilineales, según las cuales un hombre recibe tierra solamente por parte del clan de su padre, se mantienen si el grupo es grande y su densidad alta. Esta correlación entre el porcentaje de parientes patrilineales y la densidad de población sostiene la proposición más general según la cual la linealidad aumenta con la intensificación de la subsistencia.

Los clanes que tienen éxito tienden a crecer, en parte debido a que el éxito de un clan en el intercambio regional y en la guerra aumenta la capacidad de sus miembros para obtener esposas y, de esta manera, el potencial reproductivo del clan. Al crecer el tamaño de un clan, el uso excesivo de los recursos locales empieza a degradar la capacidad para producir los sumamente importantes cerdos. El éxito alimenta tanto el triunfo como el fracaso, produciendo movimientos ascendentes y descendentes, relativamente rápidos, en la fortuna de un clan.

En otro tiempo se asumió ampliamente que la guerra actúa como un mecanismo de retroalimentación negativa, que regula el crecimiento demográfico. Así, a la par que la población crece, se produce una falta de recursos y aumenta la guerra por tales recursos, produciendo un incremento

de la mortalidad, que mantiene a la población baja. Esto al parecer no sucede entre los enga centrales (véase Meggitt, 1977: 122), donde la gente trata de tener tantos hijos como sea posible, a fin de proveerse de hombres como guerreros y de mujeres para los intercambios regionales, que son básicos para las alianzas. De hecho, el aumento de la guerra ha intensificado la presión para expandir la población.

Otro factor importante para acordar alianzas es la reputación de un clan como confederado fiable y beneficioso. El éxito a la hora de obtener aliados está unido al éxito en una serie de ceremonias de intercambio relacionadas, entre ellas el matrimonio, la compensación por muerte, las ceremonias del ciclo vital y el ciclo de intercambio regional *tee.* En cada escena ceremonial, la reputación del individuo y del grupo se exhibe públicamente a través del tamaño del grupo, los adornos personales y el intercambio de bienes primitivos. Esto se ve claramente en el *tee.*

El *tee* es un ciclo de intercambios competitivos, que une a muchos clanes enga centrales (Feil, 1978, 1984; Meggitt, 1972, 1974). Sus principales participantes son varios clanes enlazados en una línea de intercambio, pero que han seguido caminos alternativos (Meggitt, 1974: diagramas 2 y 3). Otros clanes periféricos a esta línea principal se unen a través de relaciones de intercambio personal con los miembros de los clanes de la línea principal.

Empezando por un extremo de la cadena, un socio ofrece al que le sigue en la cadena de clanes regalos iniciales de cerdos pequeños, marsupiales, carne de cerdo, sal, hachas y otros bienes. Después de que este patrón de donación ha continuado durante un tiempo, los individuos del clan pertenecientes al extremo inicial empiezan a pedir su devolución. Al pasar esta señal a través del sistema, los individuos empiezan a acumular cerdos, que van a ser regalados vivos en una serie de eventos ceremoniales ingentes, que se acompañan de exhibición y oratoria. Esta serie de ceremonias, que implican grandes entregas de regalos entre clanes, empieza en el extremo opuesto de la cadena y prosigue en un movimiento similar al de una ola que tarda de seis a nueve meses en completarse. Los clanes que inician las principales ceremonias de donación empiezan entonces a pedir el reembolso, y aquellos en el extremo opuesto empiezan a sacrificar quizá la mitad de los cerdos que han acumulado y a donar su carne al siguiente clan de la línea, en una elaborada ceremonia interciánica. Todos los regalos de los miembros de un clan hacia el siguiente en la cadena se exhiben así y se ofrecen juntos para maximizar el efecto visual de la escala y para identificar la acción coordinada del grupo. Estas entregas de regalos ceremoniales de nivel ciánico están coordinadas por su gran hombre.

Los grandes hombres también orquestan las negociaciones entre los clanes para terminar con las hostilidades entre los grupos locales y para realizar los pagos por homicidio. Cuando se hace evidente que la lucha ha continuado durante demasiado tiempo, con bajas crecientes y un resultado incierto, los grandes hombres convocan un gran encuentro de los grupos que se oponen para intercambiar grandes cantidades de carne de cerdo, para resolver las reclamaciones por homicidios y, de esta manera, resta-

blecer la paz (Meggitt, 1977: 20). Uno de los factores más importantes en este proceso de paz es el pago de las compensaciones por homicidio. Cada muerte en la batalla debe ser pagada por el enemigo que mató al hombre y por el aliado que lo animó a luchar. Para terminar una guerra hay que señalar las responsabilidades por cada baja y satisfacer el pago compensatorio. Obviamente, un individuo considera que el pago recibido por la muerte de un pariente debería ser grande, mientras que el que ha de ofrecer por haber matado a alguien debería ser pequeño. No es fácil terminar una guerra cuando las facciones rivales tienen intereses opuestos. A pesar de todo, el gran hombre puede saldar satisfactoriamente los pagos, señalando que deben ser generosos para reflejar bien el prestigio del grupo. En estos encuentros la retórica del gran hombre es militante, ya que envilece a sus oponentes, pero su acción es claramente la de apaciguar y mediar, restableciendo así el *statu quo* de la colectividad regional.

El papel del gran hombre en estas ceremonias es el de coordinar la presentación de regalos y los pagos del clan, haciendo que éstos y el evento en sí mismo sean tan impresionantes como sea posible. De esta manera interviene en un espectáculo que muestra a la perfección: primero, el gran hombre como líder y organizador; segundo, su clan como grupo poderoso, y tercero, los miembros individuales del clan, que buscan mantener y expandir sus redes de intercambios entre parientes políticos y entre socios comerciales.

La supervivencia del grupo depende directamente de su perfil en estos intercambios competitivos. ¿Quién se hará aliado de un clan que no tiene éxito, o socio de un gran hombre poco efectivo, o pariente político de alguien que no participa? El prestigio ganado en el *tee* se traduce directamente en una obtención exitosa de aliados, socios comerciales y esposas. El éxito en el *tee* ocasiona así el éxito en otros campos sociales y políticos y, al final, afecta la supervivencia del grupo y de sus familias participantes. De hecho, el *tee* y la guerra son principios opuestos (Feil, 1984: 5). El desarrollo del intercambio regional *tee,* a pesar de que está motivado por una necesidad de aliados para la guerra, crea una red de amistades que regula las conexiones regionales. El *tee* representa la encarnación de la colectividad regional, que coordina las relaciones entre entidades políticas y reduce la amenaza diaria de guerra.

El clan enga se asienta en un medio social hostil entre vecinos armados deseosos de apoderarse de su territorio. Su éxito productivo y reproductivo depende de su posición defensiva como grupo y del reclutamiento de aliados. Éstos, a su vez, dependen de su propio éxito en las relaciones intergrupales, organizadas y orquestadas por el gran hombre del clan y presentadas en una impactante ceremonia intergrupal.

Tanto en la ceremonia del grupo como en las maniobras económicas y políticas de los grandes hombres, descubrimos una economía política bien desarrollada. Se movilizan los bienes de las familias constitutivas para sostener una serie de acciones que son básicas, tanto para alcanzar el poder por parte de un gran hombre individual como para la supervivencia política del grupo local a largo plazo.

En la historia de la vida de 'Elota, un gran hombre de las islas Salomón, Keesing (1983) observa que las relaciones regionales entre clanes en las Salomón no tienen como resultado guerras constantes; mientras que un clan era considerado poderoso, podía vivir en paz la mayor parte del tiempo. A pesar de que una ofensa contra el clan debía ser satisfecha con ira y con una escenificación de la agresión, normalmente se pensaba que era prudente aceptar una compensación en riqueza más que emprender una acción violenta. La paz se basaba en un sentido del equilibrio en el poder político, mantenido cuidadosamente y retratado en las ceremonias por los grandes hombres de la región.

En este estudio comparativo de la evolución de las sociedades de Nueva Guinea, Feil (1987) describe formaciones institucionales opuestas. En las cordilleras occidentales de Nueva Guinea, las densidades de población, con una larga historia de agricultura intensiva, han aumentado hasta niveles muy altos y la amenaza de conflicto ha animado la creación de sistemas de ceremonias e intercambios, que establecen las relaciones entre entidades políticas y proporcionan mecanismos para las negociaciones entre grupos locales. A pesar de que éstos son siempre enemigos potenciales, pueden difuminar buena parte del conflicto a través de la negociación, del intercambio y de la ceremonia. La guerra queda restringida así por la colectividad regional de los grandes hombres (véase Langness, 1977).

Por el contrario, en las cordilleras orientales de Nueva Guinea, la más reciente intensificación de la agricultura y la expansión de la población solamente aparecieron después de la introducción del boniato, que llevó a un crecimiento de la población y propició, a su vez, altos niveles de guerra. A pesar de ello, el conflicto hasta ahora no está regulado por sistemas competitivos y compensatorios de festines e intercambio. Aquí un grupo local está relativamente desconectado de los otros grupos locales. Puesto que las mujeres no son socios económicos en el proceso político de criar e intercambiar cerdos, la composición del grupo local pone el acento en los parientes cercanos, cuadros cerrados de hombres emparentados, que se defienden a sí mismos y a sus tierras; las relaciones entre grupos (en relación al matrimonio) no se consideran significantes. Dentro de la colectividad regional, basada en el festín ceremonial y el intercambio, la guerra no está regulada y el liderazgo local es más efímero.

La razón para la existencia de líderes fuertes entre los enga parece sencilla: el grupo local no puede funcionar bien sin ellos. Parece raro al principio, especialmente si consideramos la densidad de población tan alta y la actitud intensamente competitiva de los grandes hombres, que un único gran hombre regional no haya emergido de la competencia y haya transformado la sociedad en un cacicazgo. El hecho, sin embargo, es que un jefe no puede gobernar de manera eficaz si no dispone del control económico y las condiciones para dicho control no están presentes en las cordilleras: el almacenamiento es innecesario, la tecnología simple, y tanto esta tecnología como el comercio no tienen una base concentrada sino amplia. En contraste con los cacicazgos que vamos a examinar en los capítulos 10 y 11, un cacicazgo enga no habría tenido manera de ejercer el con-

trol sobre los factores básicos de la producción. Es cierto que la economía política emergente del *tee* reside en la producción de cerdos, pero la naturaleza de la ganadería porcina, dispersa y de trabajo intensivo, ni invita al liderazgo ni permite un control regional sobre la producción por parte de los líderes emergentes. La ceremonia *tee,* en la que los grandes hombres logran con maña influir en el intercambio, es el reino de la pura competencia, imposible de controlar por parte de una sola entidad.

Caso 11. Los kirguises del noreste de Afganistán

En una sola generación, los kirguises del noreste de Afganistán fueron transformados de una sociedad predominantemente ganadera de nivel familiar a una sociedad con fuertes líderes locales. Las circunstancias que ocasionaron este giro y esta evolución tremenda son claramente identificables y arrojan considerable luz sobre otros sistemas de gran hombre descritos en este capítulo.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los kirguises (Shahrani, 1979) son pastores nómadas de la zona del Pamir de Afganistán, cerca de las fronteras con China y la Unión Soviética. Habitan altas mesetas situadas entre montañas de altitudes superiores a 3.600 metros, por encima de los límites de la agricultura. La precipitación media anual está por debajo de los 150 milímetros y hay menos de treinta días al año sin heladas. La vegetación es poco densa y el medio es especialmente inhóspito debido a los vientos persistentes y rigurosos.

Históricamente, el Pamir se sitúa en la Ruta de la Seda, ruta comercial que conecta China con el Oriente Medio. No se halla desprovista de recursos. Cuando Marco Polo la atravesó, en su camino hacia China, quedó impresionado por la abundancia de argalíes, y también hay cabras montesas, lobos tibetanos, osos pardos, marmotas, liebres y pavos. Los riachuelos de las montañas alimentan las marismas y los lagos, en donde se hallan pastos que son abundantes estacionalmente. La turba de los pantanos proporciona combustible para cocinar y calefacción.

Antes el Pamir era en verano una zona favorita de pastos para los kirguises. En julio y agosto los días son calurosos, y los pastos crecen de manera exuberante en las praderas alpinas del fondo de los valles. Durante el largo invierno, en cambio, los pastos se secan; los prados quedan cubiertos de nieve y los vientos son extremadamente fríos. En inviernos pasados, los kirguises se retiraban con sus rebaños hacia los pastos más bajos de China y Rusia, pero la Unión Soviética cerró sus fronteras en 1938 y China hizo lo propio en 1949, convirtiendo a los pocos miles de nómadas kirguises de Afganistán en los únicos que escaparon del control soviético y chino (Paksoy 1984: 56-57; Shahrani, 1984: 31). Este cambio político los forzó a intensificar el uso que hacían del Pamir a fin de vivir allí todo el año.

La población de kirguises del Pamir es ahora de aproximadamente mil ochocientas personas, que viven con una densidad de población de apenas 0,4 personas por kilómetro cuadrado. Este grupo pasta un rebaño mixto de unas cuarenta mil ovejas y cabras (de las que las ovejas sobrepasan a las cabras en una proporción de tres a una), cuatro mil yaks y un pequeño número de camellos y caballos. Como entre los turkana (capítulo 7), los rebaños de distinta composición tienen necesidades diferentes y pueden sacar partido de medios naturales opuestos. Las ovejas y las cabras se mantienen siempre juntas, puesto que complementan sus respectivos hábitos alimentarios; puesto que la oveja pasta y la cabra ramonea, no compiten directamente por la comida. Durante el invierno, las ovejas tienen la ventaja de poder sacar la nieve con las patas para alcanzar la maleza helada y las cabras permanecen cerca de ellas para encontrar comida. En verano, cuando las ovejas por sí mismas tenderían a pastar demasiado tiempo en un mismo lugar y destruirían así los pastos, las cabras rápidamente se desplazan, las ovejas las siguen y se reduce el pastoreo excesivo. Los kirguises reconocen esta complementariedad y mantienen deliberadamente los rebaños mixtos.

Los yaks, nativos de la zona, están bien adaptados al frío y a las grandes alturas y son capaces de explotar los pastos que las otras especies no alcanzan. Los kirguises mantienen solamente unos cuatro mil yaks, pero debido a su gran tamaño y al valor nutritivo de su leche contribuyen en gran medida a la dieta.

Como los turkana, los kirguises procuran usar primero los pastos de vida corta, dejando los más permanentes como resguardo para los momentos de escasez. En invierno, cuando una parte de los pastos está expuesta al viento, los pastores se desplazan con rapidez para explotarlo antes de que vuelva a quedar cubierto por la nieve. La ladera sur del valle se encuentra a la sombra durante buena parte del año; la ladera norte, en cambio, es soleada. Puesto que los vientos dominantes soplan de norte a sur, durante el largo invierno la ladera sur permanece a la sombra y con grandes cantidades de nieve amontonada. En esta época los kirguises se dispersan en pequeños grupos familiares a lo largo de la ladera norte del valle. Los mejores pastos se encuentran allí y en el fondo del valle cerca del agua, pero ambos se usan en invierno con la máxima moderación posible. Solamente en primavera, cuando las ovejas y las cabras dan a luz, los kirguises trasladan sus rebaños hacia los pastos más ricos a fin de fortalecer a sus animales de cara al parto.

En verano, las familias se trasladan a la ladera sur para utilizar de manera intensiva estos pastos, durante el poco tiempo en que están disponibles. Ésta es una época de abundancia. Hay poca competencia por los pastos y los asentamientos son mayores. Luego, a medida que el otoño se acerca, se trasladan hacia el fondo del valle durante un mes aproximadamente para luego poner rumbo lentamente hacia el norte, a los campamentos de invierno.

Desde el cierre de las fronteras, los kirguises han empezado a intensificar el uso de los pastos. Dejan que los pastos más ricos y mejor rega-

dos crezcan durante todo el verano y entonces recogen y almacenan forraje para el invierno. Dirigidos por su kan, han empezado también a irrigar las tierras de los pastos y a fertilizarlas con estiércol.

Los kirguises producen la mayor parte de su propia comida. La carne y los productos lácteos son importantes en la dieta, en particular durante los cuatro o cinco meses más cálidos. Con la leche se produce yogur y «cuajada», la cual, si se le añade sal, pueden congelarse y almacenarse para el invierno. Se prepara queso y se seca para almacenarlo, y la mantequilla clarificada se almacena durante varios años dentro de bolsas hechas del estómago de ovejas y cabras. Se come carne con frecuencia, especialmente en eventos ceremoniales entre varios campamentos. Los productos silvestres tienen poca importancia, salvo entre las familias más pobres, y apenas se ingieren vegetales. Sin embargo, el comercio de comestibles es, como veremos, esencial para la economía familiar.

A pesar de que uno podría esperar que los rebaños de animales fueran una fuerte tentación para los ladrones, el pillaje parece que no existe. ¿Por qué? Aparentemente hay dos razones. Por una parte, el kan es lo bastante poderoso a nivel local para resolver las disputas entre los mismos kirguises. Por otra parte, la existencia de estados poderosos, capaces de regular las fronteras y de castigar a los forajidos, evita que gente de fuera ataque los rebaños kirguises. De hecho, con anterioridad al cierre de las fronteras, los kirguises se encontraban entre los muchos grupos tribales que hacían incursiones contra los invasores rusos: de manera recurrente, los rusos los llamaban *basmachi* (bandidos), mientras que ellos mismos se llamaban *mucahit* (soldados santos, *muyahidin;* Paksoy, 1984: 57).

Desde el cierre de las fronteras, la demanda de productos animales en las zonas agrícolas de Afganistán creció de manera considerable. El crecimiento de la población de Afganistán parece que ha precisado de una considerable expansión de la agricultura a expensas de las tierras abiertas, donde en otra época pastaron los animales domésticos o salvajes. Cada año los kirguises exportan unas cinco mil ovejas y cabras, doscientos yaks, siete mil kilos de mantequilla clarificada y muchas pieles, cuerdas, mantas de fieltro y artículos similares, adquiriendo a su vez productos agrícolas, té (que consumen en cantidades prodigiosas), metal y productos de madera (incluyendo el armazón de la tienda), opio y muchos otros bienes del exterior. Sus alimentos corrientes son ahora principalmente el trigo y otros granos, obtenidos mediante comercio.

En resumen, la intensificación del pastoreo ha dado como resultado un gran número de giros significativos en la economía kirguis. Ahora asumen el riesgo considerable de criar un rebaño durante todo el año en un medio ambiente marginal, usando nuevos métodos de intensificación como la irrigación y la fertilización, e intercambiar productos animales por productos agrícolas y otros bienes, que se pueden obtener de las poblaciones agrícolas sedentarias. Como con los nganasan (caso 4), el desarrollo de este intercambio sobre unas bases sistemáticas ha convertido a los kirguises en productores especializados dentro de una economía de mercado más amplia.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

La unidad social básica de producción es la familia. Una familia media kirguis consta de 5,5 personas, 120 ovejas y cabras, 12 yaks, un caballo y un perro o más. Un solo pastor puede llevar un rebaño de varios cientos de animales por sí mismo y un rebaño de más de cien ovejas y cabras basta para satisfacer las necesidades de subsistencia básicas. La familia normalmente vive en una tienda *(yurt)* construida de madera y paja y con techumbre de fieltro. Recientemente, sin embargo, las familias han empezado a construir casas de invierno de piedra y tierra, edificadas en terreno que la familia o el grupo familiar reclama como propiedad.

El 80 % de las familias kirguises son nucleares, algunas con miembros, solteros o ancianos, vinculados; el resto son o bien familias extensas o poligámicas. La familia es una unidad integrada que comparte un solo hogar y que es, en gran medida, independiente. Un hombre mayor actúa como portavoz, pero todos los miembros adultos, hombres y mujeres, tienen voz en las decisiones económicas. Normalmente dos casas o más forman un grupo conocido como *aiel* (campamento) o *gorow* (corral, indicando un refugio común para sus rebaños). Estos campamentos crecen más en verano y son más pequeños en invierno. Normalmente consisten en familias relacionadas patrilinealmente, pero en ningún caso son unidades completamente estables que reclamen un territorio y compartan responsabilidades de hospitalidad. El campamento tiene un líder, un hombre rico y respetable que media en las disputas dentro del grupo y que lo representa en las ceremonias entre grupos y en los conflictos.

Los hombres y las mujeres comparten la responsabilidad en las decisiones más importantes dentro del grupo doméstico: «Las mujeres en la sociedad kirguis son bastante enérgicas en todos los asuntos de importancia para la unidad doméstica, a pesar de que su papel varía mucho de una familia a otra. Entre las familias más pobres, la igualdad entre el hombre y la mujer es evidente en los asuntos domésticos, pero en las unidades más ricas [...] los hombres tienden a dominar» (Shahrani, 1979: 141). Los matrimonios kirguises son abrumadoramente monógamos, con sólo unos pocos pastores ricos (7,5 %) capaces de sostener a dos mujeres. Los hombres hacen todo el trabajo pesado (transportar los bienes para comerciar, excavar las acequias) y junto a sus hijos realizan la mayor parte del trabajo asociado al pastoreo, incluidos la construcción, el trabajo del cuero y la recolección del estiércol para las hogueras.

Las mujeres pasan la mayor parte de su tiempo dentro o cerca de la tienda, ordeñando animales y preparando los productos lácteos, hilando, tejiendo y transportando el agua. «Muchas otras tareas —la confección de fieltro o sogas, desmantelar la tienda, empaquetarla y montarla de nuevo, y ordeñar— precisan de la participación de todos los miembros de la familia. Cuidar los corderos, a los niños y a las crías son faenas que normalmente se asignan a los hijos e hijas mayores » *(ibid.:* 141). Más allá del campamento, los linajes patrilineales y los vecindarios forman unidades cooperativas y ceremoniales fluctuantes. Las relaciones patrilineales son

importantes en el matrimonio, en especial entre los ricos, que ven la endogamia como un medio para mantener la riqueza dentro del grupo de parientes más grande. Desde el cierre de las fronteras, las relaciones familiares han tomado un nuevo cariz, ya que grupos de hombres emparentados han reclamado territorios y regulado su uso, convirtiéndose, como resultado, en grupos corporativos familiares.

El cierre de fronteras ha aumentado en gran medida la estratificación y la centralización política de los kirguises. Antes se movían libremente a través del Pamir, sobre todo como campamentos independientes de familias, a pesar de que existían líderes para funciones específicas en los intercambios ceremoniales y en las resoluciones de disputas. Después de 1950 los campamentos y las agrupaciones de familias hicieron reclamaciones sobre franjas de tierra que cortaban el valle, a fin de asegurar su acceso a todos los microambientes que necesitan para la subsistencia a lo largo de todo el año. Y con la construcción de casas permanentes y de corrales y con los trabajos de irrigación se ha vuelto común la propiedad de trozos de tierra cuidadosamente definidos.

El enorme aumento en la distribución desigual de la riqueza y de la propiedad ha sido un cambio clave. Con anterioridad, tales diferencias de riqueza, aunque existieran, eran en primer lugar un asunto de edad: las parejas jóvenes con pequeños rebaños se unirían a los campamentos de parientes ricos, para quienes podrían trabajar mientras formaban sus propios rebaños. Con el tiempo, podían esperar un incremento en su propiedad y asumir su lugar en un mundo igualitario de familias de pastores. Pero como resultado de la rápida transformación hacia un sistema político de tipo cacicazgo, ha sucedido lo predecible: de manera creciente, los medios económicos de subsistencia —los animales y los pastos— son propiedad de un grupo de élite de familias ricas.

La consecuencia es que ahora dos tercios de las familias no poseen animales, o muy pocos, y un 5 % posee el 80 % de todas las ovejas y las cabras. Unos pocos hombres, con habilidades excepcionales para la gestión tanto de animales como de personas, han tomado el control de los rebaños. Sus tiendas están rodeadas de las de las familias dependientes, que obtienen el acceso a los animales a través del patronazgo de los hombres ricos. Si sus propios animales no consiguen sobrevivir a un invierno duro, un suceso no infrecuente, el hombre rico les proporciona comida y nuevos animales.

Este control de los rebaños por parte de una élite es una respuesta a la intensificación de la producción en el Pamir. Cuando las familias podían abandonar el área durante el invierno, no experimentaban un riesgo tan grande de perder sus animales. El hombre rico funciona ahora como alguien que evita el riesgo de dispersar animales a través del Pamir. Cuando un desastre golpea en un lugar, él trae recursos de otro sitio, constituyéndose en la principal fuente de seguridad para sus dependientes. También identifica a los pastores pobres y corrige sus errores, o bien les retira su apoyo.

Un elemento más en la centralización del poder por parte de los líderes ha sido su papel en el comercio exterior, del que obtienen una con-

siderable fortuna. Los líderes ricos de los campamentos y de los linajes se dedican a este comercio durante la mayor parte del invierno, cuando viajan hacia las áreas agrícolas para trocar. El kan, el portavoz reconocido para todo el grupo kirguis en el Pamir, desarrolla activamente relaciones comerciales con los mercados externos que proporcionan productos ganaderos a las poblaciones urbanas afganas. Opera con el respaldo incondicional de su gente, puesto que se acusa a los comerciantes itinerantes que no son kirguises de traicionar a éstos y de explotarlos, porque los animan a consumir opio.

EL CAMBIO MODERNO

En la primera mitad del siglo xx, el cierre de las fronteras con China y la Unión Soviética llevó a una intensificación local de la producción, cuyas consecuencias se pueden resumir en una serie de cambios interconectados:

1. Una gestión más cuidadosa de los pastos existentes, reservando para su uso en invierno los pastos ricos, que antes se utilizaban en verano.
2. Una inversión de capital en tecnología, como trabajos de irrigación y construcciones más seguras para albergar a los humanos, a los animales y el forraje.
3. Esfuerzos para definir las relaciones de propiedad sobre las zonas de campamento y los pastos, que llevan a más disensiones y que las élites se involucren para resolverlas.
4. Una estratificación en aumento, a medida que el control y la gestión del rebaño se han quedado más concentrados en manos de una élite pequeña, que, como los grandes hombres, actúa para alejar el riesgo y también como hábil gestor y como patrón de las familias dependientes.
5. La creciente importancia del comercio para la economía familiar pone el énfasis en las familias de élite, que actúan como agente mediador entre las familias más pobres y el mundo competitivo e incierto del mercado.

Desde el estudio de Shahrani en los años setenta, el moderno cambio entre los kirguises ha tomado un giro todavía más importante. En los años setenta, los «cazadores» rusos empezaron a aparecer en el Pamir, armados, a diferencia de los cazadores deportivos corrientes, con rifles de asalto AK-47. Representaban los esfuerzos soviéticos para asegurarse una zona llena de tensiones entre la Unión Soviética y China, Afganistán y Pakistán. Después del golpe militar de 1978 en Afganistán, alentado por la Unión Soviética, un líder kirguis, Hayi Rahman Gul, unió a los kirguises libres que quedaban y en 1981 los dirigió en una larga y penosa marcha, a través de terrenos sin carreteras, hacia Pakistán (Shahrani, 1984: 32). Hacia 1985, los únicos habitantes de su hogar anterior eran los soldados

soviéticos y afganos (Nyrop y Seekins, 1986). Pero las tierras bajas cálidas de Pakistán eran totalmente inadecuadas para la adaptación cultural de los kirguises y, durante los cuatro años siguientes, sus rebaños fueron diezmados y murieron más de cien kirguises.

Suspirando por la antigua vida en el Pamir, pero negada toda esperanza de retorno por la invasión soviética de Afganistán en 1979, Hayi Rahman Gul empezó a buscar otra patria, considerando seriamente Alaska, hasta que lo rechazaron las autoridades de los Estados Unidos. En 1981, sin embargo, se acercó a la embajada turca, donde la herencia turca de los kirguises encontró una respuesta benévola; los kirguises, leales a su ahora principal líder (Paksoy, 1984), fueron resituados en un pueblo del este de Turquía. En efecto, las semejanzas climáticas y culturales en aquel pueblo distante hicieron que los kirguises se sintieran como en casa y reanudaron valerosamente su existencia ganadera.

> Para este pequeño grupo de nómadas kirguises, puede parecer que las incertidumbres políticas y económicas han terminado, al menos por el momento. No se puede decir lo mismo de los dos o tres millones de pastores nómadas ni de los otros millones de personas que están sufriendo a causa de la trágica guerra en Afganistán. La odisea de los kirguises es, en efecto, un triste comentario en la difícil situación de millones de pastores nómadas que, a causa de su integridad cultural', consiguieron adaptarse durante cientos de años a medios extremadamente poco favorables, para ser destruidos a la postre por las revoluciones de esta centuria que, irónicamente, prometieron o prometen liberar a la humanidad (Shahrani, 1984: 34).

Conclusiones

En los capítulos 6 y 7 hemos examinado los grupos de nivel de poblado, en los que el liderazgo de grupo como tal no desempeñó un papel significante. Para los grupos de este capítulo, el liderazgo ya no es una opción: se necesita un liderazgo fuerte para integrar una comunidad del tamaño de un poblado en una economía regional, especialmente en las «colectividades intergrupales» de los enga y de los pescadores de la costa noroeste. (Los kirguises difieren porque no están rodeados por numerosas comunidades de tamaño y poder similares, sino por economías nacionales extremadamente poderosas, que han forzado al kan kirguis a ser más un mediador entre su gente y la economía política que un gran hombre en el sentido clásico.) A fin de entender las causas de este crecimiento más allá de la comparativamente acéfala economía de nivel de poblado, examinaremos las tres dimensiones de intensificación, integración y estratificación.

La intensificación de la producción es un agente poderoso de cambio entre los pescadores de la costa noroeste, los enga y los kirguises, a pesar de que su forma específica varía de un caso a otro. En la costa noroeste de Norteamérica, la intensificación ha hecho posible pescar los abasteci-

mientos de salmónidos, a menudo estupendos, pero estacionales e impredecibles, y almacenar estos alimentos para periodos en los que la comida escasea, y distribuir los excedentes locales en áreas que están sufriendo temporalmente escasez. Este logro, que depende de inversiones de capital tales como trampas, presas, estantes para secar, almacenes y cajas estancas, reduce el monto de alimentos silvestres que escapan a la captura y permite, de esta forma, que la densidad total de población aumente hasta niveles notables para los cazadores-recolectores.

Para los mae enga la intensificación ha supuesto un giro hacia la domesticación total del medio. Se han talado los bosques y se han convertido en campos permanentes allí donde ha sido posible. La producción ha acabado centrándose en una sola cosecha altamente eficiente, los boniatos. El aumento más notable de los costes de producción se ve en la cría de cerdos, donde la mitad de los boniatos se dedican a compensar la inexistencia de animales de caza que en otras partes viven directamente de la tierra y para sostener la economía política emergente de la colectividad regional.

Los kirguises, una población de pastores acostumbrados a seguir una ruta migratoria extensa a través de pastos estacionalmente ricos, se vieron forzados de repente a ocupar una sola zona de esta ruta, comparativamente pobre. Respondieron fertilizando, irrigando y recolectando y almacenando forraje para sobrevivir a lo largo de todo el año, cuando antes sólo necesitaban era unos pocos meses buenos de pastos en verano.

Las diferentes formas de intensificación crean unas necesidades organizativas algo diferentes, y por tanto variantes en el sistema de gran hombre. En las economías cazadoras-recolectoras de la costa noroeste se necesita a los líderes principalmente para gestionar el alto riesgo que existe en la búsqueda de especies migratorias; para proporcionar el equipo que se necesita para la obtención periódica a gran escala y para el procesado de los productos silvestres, y para negociar las alianzas y las disposiciones que mantienen la paz. El líder también dirige las principales ceremonias entre grupos, que son esenciales para el prestigio de un grupo y para la habilidad de sus miembros para formar redes de intercambio regional, y está obligado a sostener a los seguidores que pasan por dificultades económicas.

Entre los pastores kirguises, que disponen de una tecnología relativamente simple, se necesita a los líderes principalmente para repartir el riesgo y para conducir el comercio externo del que depende la economía de subsistencia.

Los horticultores enga necesitan a los líderes en primer lugar para las maniobras políticas y la regulación de la guerra. El líder de los enga centrales es un político por excelencia, que orquesta la actuación del grupo en las ceremonias intercomunitarias, de manera que mantenga los antiguos aliados y obtenga otros nuevos. En Nueva Guinea, en un mundo en guerra intrarregional constante, el líder, como negociador de las alianzas y de la paz entre grupos, es esencial para la supervivencia del grupo. La formación de grupos corporativos, como hemos señalado en los capítulos 6

y 7, es el primer paso para restringir el acceso a los recursos productivos. El siguiente paso es el de establecer la colectividad que ayuda a regular la guerra y regulariza un sistema regional de propiedad de la tierra; esto puede ser llevado a cabo de la manera más efectiva por medio de un nuevo segmento de líderes reconocidos, unidos los unos a los otros a través de intercambios de bienes de prestigio.

Entre los pescadores de la costa noroeste de Norteamérica y los enga, como entre los tsembaga y los yanomami, la guerra representa el límite externo de la economía política. En los casos presentes la población es mayor y más interdependiente, y la economía política más compleja. A pesar de ello, en todos estos casos, tanto en los simples como en los complejos, la guerra no es tanto el resultado de una política deliberada como el fracaso de la propia política, consecuencia en última instancia de la escasa habilidad del líder para restringir, en interés de un bien mayor, los impulsos competitivos y codiciosos de individuos fuertes y centrados en la familia.

Dependiente, como es, del control diferencial sobre los recursos estratégicos, la estratificación es palpable, aunque de forma incipiente, en las sociedades de gran hombre. En todos los casos el gran hombre controla los recursos, como el pescado ahumado, los cerdos o los rebaños de ovejas y cabras, que le ayudan a repartir los riesgos de la producción alimentaria mucho más allá del nivel familiar. En otros aspectos, el control económico del gran hombre varía en los tres casos: el control de la tecnología en una economía cazadora-recolectora, el control del intercambio a larga distancia en la economía ganadera y el control de las ceremonias de intercambio entre grupos en la sociedad agrícola. Pero en cada caso el liderazgo implica una gestión y una manipulación económicas para el provecho tanto de los individuos como del grupo. Como veremos en los capítulos 10 y 11, la siguiente evolución de la economía política, institucionalizada en cacicazgos, depende de formas más elaboradas de control económico.

TERCERA PARTE

LA ENTIDAD POLÍTICA REGIONAL

CAPÍTULO 9

LA ENTIDAD POLÍTICA REGIONAL

Las entidades políticas regionales son instituciones políticas que organizan grupos humanos de un tamaño que oscila desde solamente un millar de personas hasta la China de hoy, de más de mil millones. Ha sido en los últimos cinco mil años que las entidades políticas regionales se han desarrollado y han llegado a organizar a la vasta mayoría de la humanidad. Una de las tendencias más espectaculares a largo plazo en la historia humana es el número menguante de entidades políticas independientes en el mundo (Carneiro, 1977). Durante la época neolítica existieron probablemente más de cien mil unidades políticas independientes de escala familiar o de grupo local. A pesar de la expansión, la conquista, la incorporación y los tratados geopolíticos, esta cifra se ha reducido hasta los 160 estados soberanos de las Naciones Unidas. Los bloques regionales que están emergiendo rápidamente apuntan a que en el futuro habrá todavía menos comunidades integradas económicamente. La fórmula es simple: a medida que la población mundial ha crecido, el número de entidades políticas independientes ha decrecido. Con todo, esta relación inversa es contraria a la intuición: ¿por qué no hay más entidades políticas independientes, creadas por la segmentación de los grupos a medida que sus poblaciones crecen? Ésta es la pregunta que intentaremos responder en los próximos cinco capítulos.

Hemos identificado los siguientes niveles de evolución cultural: la familia, el grupo local, la colectividad del gran hombre, el cacicazgo, el estado arcaico y la nación-estado (véase tabla 8). Estas etiquetas no señalan de forma perfecta niveles discretos o mesetas, en uno u otro de los cuales debe encasillarse cualquier cultura conocida; más bien, designan estaciones a lo largo de un continuo en las que es conveniente pararse y hacer comparaciones con estaciones previas. El «cacicazgo», por ejemplo, es una abstracción conveniente para una cultura que todavía está evolucionando desde (y contiene elementos de) la colectividad del gran hombre o del grupo local, y para otra que puede llevar ya un buen trecho del camino para convertirse en estado. Puesto que el continuo evolutivo supone una transformación de muchas variables a la vez, las condiciones locales y la historia producen muchas variantes que parecen «más evolucionadas» en algunos aspectos y «menos evolucionadas» en otros cuando se las compara con sus vecinos en el continuo.

TABLA 8. *El tamaño de las comunidades y las entidades politicas en la perspectiva evolutiva*

Tipo de entidad política y caso	*Tamaño de la comunidad*	*Tamaño de la entidad política*
Campamento		
Shoshone	30	30
San	20	20
Aldea		
Machiguenga	25	25
Nganasan	30	30
Grupo local		
Yanomami	150-250	150-500
Taremiut	150-300	150-300
Tsembaga	200	200
Turkana	20-25	100-200
Colectividad del gran hombre		
Pescadores de la costa noroeste	500-800	500-800
Enga centrales	350	350
Kirguises	20-25	1.800
Cacicazgo		
Isleños de las Trobriand	200-400	1.000
Isleños de las Hawai	300-400	30.000-100.000
Basseri	200-500	16.000
Estado		
Incas	±400	14.000.000
Brasil	±300	80.000.000+
China	±300	600.000.000+
Java (Indonesia)	±300	100.000.000+

Nota: Los casos de Japón y de la Francia medieval (capítulo 12) se excluyen porque cubren un periodo largo a través del cual el tamaño de la población y la integración política cambió de manera radical.

Empezaremos con una preocupación tipológica: con tan amplia serie de tamaños de entidades políticas, que organizan economías muy diferentes, debe existir una colección abrumadora de diferentes tipos de entidades políticas regionales. Sin embargo, para propósitos analíticos, la horquilla es bastante limitada, constreñida por condiciones económicas específicas. Aquí organizamos la diversidad en dos dimensiones: escala y subsistencia. La escala de las entidades políticas regionales aumenta desde cacicazgos simples (con poblaciones de miles de personas) a cacicazgos complejos (con poblaciones de cientos de miles) y finalmente hasta los imperios (con poblaciones de millones). La base de subsistencia para la mayor parte de sociedades organizadas regionalmente es la agricultura, a menudo muy intensiva (recurriendo, por ejemplo, a la irrigación o las terrazas), a pesar de que al final del capítulo vamos a considerar alternativas basadas tanto en la caza y la recolección como en la ganadería.

Una vez propuesta la tarea de describir todo el abanico de las sociedades humanas desde la pequeña a la gran escala, seleccionamos origi-

nalmente nuestros casos de estudio para representar un mundo previo a la aparición de los estados industriales y mercantiles que han dominado la escena en las épocas recientes. Su historia implica la aparición, algo fortuita, del «Oeste» (en realidad, Europa, Norteamérica y Japón) a partir del aparente remanso de la historia (Blaut, 1993). Parte de las poblaciones que hemos estudiado fueron rotas por aquellos estados (p. ej., los shoshone, caso 1; los incas, caso 16); otros se vieron fuertemente modelados por aquéllos (los pobladores del Kali Loro, caso 19). En efecto, todos nuestros casos se han visto afectados hasta cierto punto por esta gran transformación de la sociedad humana, y hemos subrayado estos cambios en un buen número de los casos que hemos presentado. En el capítulo 14 yuxtaponemos los casos para mostrar cómo se puede extender nuestro marco analítico a las dinámicas de la nación-estado, a los sistemas imperiales y a la emergencia de la colectividad global.

Las entidades políticas regionales se forman al fusionarse y transformarse las comunidades familiares y del grupo local. Incluso en las entidades políticas regionales, la familia permanece como el centro de la vida cotidiana. La mayor parte de decisiones sobre las actividades productivas se toman en el seno de las familias o en grupos domésticos de familias emparentadas; éstas organizan el trabajo en los campos, el comercio e incluso el trabajo asalariado. Y con todo, tanto en los cacicazgos como en los estados agrarios, las opciones de la familia se hallan constreñidas de manera creciente por realidades económicas e institucionales más amplias. Su comportamiento económico no puede ser entendido aparte de las comunidades locales y las entidades políticas regionales que las contienen.

Las comunidades campesinas, como las que examinaremos en Brasil (caso 17), China (caso 18) y Java (caso 19), han sido un lugar común de estudio por parte de los antropólogos, quienes en ocasiones han exagerado su grado de independencia y autarquía. Mientras que los estudios sobre la comunidad dejaban meridianamente claro hasta qué punto las familias permitían que la comunidad local modelara sus vidas en todos los aspectos, costó mucho tiempo reconocer hasta qué extremo la economía y las políticas de la comunidad estaban a su vez modeladas por su lugar en la entidad política regional. Las entidades políticas regionales, en mayor o menor grado según su escala y su integración interna, constituyen el mundo de la ley y la fuerza legal que garantiza el orden entre las comunidades dentro de la entidad política, además de coordinar la respuesta a un mundo exterior de estados que compiten y cooperan.

El patrón de asentamiento de los cacicazgos y los estados es normalmente sedentario y jerárquico. Para los cacicazgos Trobriand (caso 12), los estados medievales de Europa y Japón (caso 15), el imperio inca (caso 16) y la mayor parte de las comunidades campesinas (casos 17, 18 y 19), la unidad primaria de asentamiento es el poblado: una comunidad reconocida socialmente, ritualmente centrada en una plaza, lugar de culto o cementerio y sujeta al control de la élite. Separado de otros poblados por campos, de manera que las familias permanecen cercanas a sus tierras productivas, el poblado normalmente ha sido ocupado de forma continua a lo

largo de muchas generaciones, de modo que su historia se antoja eterna para sus miembros y los antepasados mantienen una presencia en la vida diaria.

El asentamiento de tipo poblado distingue propios (aquellos con derechos y obligaciones comunitarios) de extraños (sean miembros de otros poblados o forajidos). El sentido de vecindad es fuerte, pero los poblados no suelen estar defendidos, sino que su seguridad depende del poder del cacicazgo o del estado y esta falta de defensas subraya la subordinación del poblado al poder regional. La aparición ocasional de milicias locales para mantener la ley y el orden es una señal inequívoca de que la entidad política regional es débil y poco efectiva, una condición que se da de forma cíclica en el auge y caída de los cacicazgos y de los estados agrarios.

En las entidades políticas con sistemas de mercado, los pueblos y las ciudades se organizan de manera jerárquica para servir a las demandas del mercado y a una administración regional efectiva (C. Smith, 1976). En estos centros de poder político y religioso, los dueños y señores ocupan sus imponentes residencias, los templos y los edificios administrativos. Las actividades de gobierno y los mercados, con sus talleres y artesanos asociados, atraen a trabajadores y visitantes desde el campo circundante. Las sedes del poder económico, religioso y político suelen estar defendidas por fortificaciones especiales en lugares centrales, que tienen distintas jerarquías y se asientan en la cumbre de un colchón de poblados agrícolas que las sostienen.

En el desarrollo de las entidades políticas regionales existe una variación amplia en cuanto al grado de burocratización. Los cacicazgos normalmente se ven como no burocráticas. De escala comparativamente pequeña, sus líderes, como los líderes de poblado de las islas Trobriand (caso 12), tienen papeles muy variados, actuando como gestores, jueces, guerreros y sacerdotes. A pesar de que un jefe puede delegar deberes específicos de la jefatura a otro, como el administrador de las tierras hawaiano (caso 13), el delegado no forma parte de una institución administrativa separada, sino que rinde cuentas directamente al jefe que representa. Incluso en muchos estados, como los estados medievales de Europa y Japón (caso 15) y el imperio inca (caso 16), la estructura de la administración estatal se basa en lazos personales (a menudo familiares), reminiscencia de los cacicazgos. Sin embargo, con el desarrollo de naciones-estado grandes y modernas, como las descritas en el capítulo 13, la escala de las operaciones precisa de un mecanismo elaborado de burocracia para la administración y el control.

Las siguientes variables del núcleo cultural caracterizan las entidades políticas organizadas a nivel regional:

1. El medio natural ahora suele proporcionar: *a)* recursos ricos como tierras de regadío o depósitos aluviales bajos, o *b)* facilidades para comerciar, que provienen del transporte fluvial o marítimo o de la proximidad a mercados y rutas comerciales. El medio natural ha sido transformado radicalmente mediante la intensificación —bosques talados, praderas

cultivadas, marismas desecadas— y las infraestructuras artificiales se encuentran por doquier. El paisaje, parcelado con sumo cuidado, con lindes de propiedad detalladas, promueve el control sobre el acceso a los recursos productivos y al transporte.

2. La densidad de población es característicamente alta, a pesar de que, como cabía esperar, una amplia variedad de densidades refleja diferencias en la economía subyacente y en cómo se intensifica: desde los isleños de las Trobriand, con 40 personas por kilómetro cuadrado, a Taitou, con 150, y a Kali Loro, con 700 personas. Entre los ganaderos, incluso entre aquellos organizados en cacicazgos, la densidad de población permanece bastante baja. Ello se aprecia entre los basseri, con menos de 1 persona por kilómetro cuadrado, que ocupan tierras marginales fuera de las zonas útiles para la agricultura, pero cuyos territorios se entrelazan estacionalmente y coexisten con comunidades agrícolas.

3. La tecnología de la agricultura intensiva implica grandes inversiones de capital (tales como canales de irrigación, diques para el control de las inundaciones, terrazas y drenajes). Allá donde el comercio es importante, las inversiones de capital pueden hallarse en canoas y barcos, muelles y puertos, carros, puentes y carreteras. La propiedad de la tecnología proporciona una oportunidad para el control tanto de la producción como de la distribución.

4. La organización social de la producción es jerárquica, sujeta a patrones regionales de especialización y estratificación. Mientras que la producción diaria se mantiene a menudo organizada dentro de la familia, buena parte de la transformación del paisaje, incluidas actividades tales como la construcción y el mantenimiento de los sistemas de irrigación, precisa de la movilización de, al menos, comunidades locales enteras. Ciertos desarrollos locales y mercados regionales dependen de la administración y finanzas de las élites regionales. En las entidades políticas mayores, las divisiones étnicas a menudo coinciden con economías especializadas regionalmente e integradas a través del comercio y de los mercados.

5. La guerra y la territorialidad siguen siendo centrales, pero sus objetivos cambian. La naturaleza de la guerra fundamentalmente va de la competencia entre grupos locales por la tierra y otros recursos —en la cual se mata a los enemigos o se los expulsa— a la guerra de conquista, que busca expandir la economía política mediante la captura tanto de tierra como de mano de obra que pondrá bajo el control de la élite. El ejército, cada vez más profesional, sirve tanto para expandir (o proteger) la entidad política en el competitivo ruedo político externo como para prohibir la violencia entre comunidades y contra el estado. La propiedad de la tierra implica el derecho a compartir la producción (los fondos que proporciona el arriendo), base para la financiación de las instituciones y proyectos de la élite.

6. Excepto en los casos de los cacicazgos más pequeños, la integración política se expande espacialmente a fin de incorporar grandes regiones y miles de sujetos. De esta manera, el sistema político reúne a personas que pueden saber poco las unas de las otras y que pueden tener pocas

afinidades. En los estados, en particular, ello implica poblaciones multiétnicas que tienen historias e identidades muy diferentes, que de alguna manera deben ser cultivadas y equilibradas dentro de la estructura de poder. Es la construcción de las instituciones regionales de poder —el cacicazgo, el estado, las jerarquías eclesiales y la burocracia— lo que define en mayor medida la emergencia de las entidades políticas regionales. Todo depende de los medios para financiar las nuevas instituciones de gobierno.

7. La estratificación en la entidad política regional es pronunciada; algunos dirían que ésta es su característica definitiva. Con la aparición de los cacicazgos complejos y los estados viene la división de clases: un segmento dirigente, que posee y administra gran parte de la riqueza y de los recursos productivos, y un segmento de la gente del común, que trabaja en los campos y en otras tareas productivas. La estratificación puede incluir una creencia en la superioridad racial, histórica y religiosa de la élite. La desigualdad de género también puede llegar a ser bastante acusada. Las numerosas divisiones y jerarquías se representan de forma material en la vestimenta, la cultura, la calidad de la vivienda o los enterramientos. La entidad política regional es un mundo de divisiones y distinciones reflejan y a la vez legitiman la dominación económica.

8. En la entidad política regional la santidad se organiza de manera impactante en ceremonias que, por un lado, pretenden crear, entre extraños, un sentido sobre los orígenes, el propósito y el destino comunes y, por otro lado, santificar las divisiones de clases de la sociedad. Sin duda, el chamanismo, la magia y el culto a los antepasados siguen cumpliendo una función vital en las familias y los vecindarios y el culto en los lugares sagrados del poblado o las ceremonias para honrar a los santos patrones continúan reforzando las relaciones en el nivel del grupo local. Pero son las ceremonias de la entidad política regional las que la materializan en exhibiciones de poder militar, en bellas celebraciones religiosas, en actuaciones dramáticas y en castigos y sacrificios públicos. Su efecto es el de impresionar a la audiencia con un poder que va mucho más allá de su experiencia ordinaria, un poder que los atrae mientras que demuestra al mismo tiempo la futilidad de cualquier intento de rebelarse o escapar. Si la santidad en el nivel del grupo local trata sobre todo de subrayar y reforzar los lazos que reúnen a las familias en grupos, en el nivel de la entidad política regional, trata sobre todo de promover la sumisión de los comunes a las políticas y los privilegios de las élites.

En contraste con los niveles de la familia y del grupo local, la diferencia más notable en la entidad política regional, desde el punto de vista de la familia, es la distancia respecto a los niveles más altos de liderazgo y poder político. Esta es una de las razones por las que Kroeber (1948: 92) llamó a los campesinos «sociedades parciales con culturas parciales»: gran parte de su contexto social, económico y cultural se crea y determina lejos de la familia; en los mercados, las ciudades, los castillos, los templos y en las luchas políticas de las élites. En contraste con la intensa importancia de la red familiar en el grupo local, la familias campesinas

están más atomizadas, aisladas hasta cierto punto por su participación individual en el mercado y por sus lazos unipersonales con los patronos de la élite.

La división complementaria del trabajo entre marido y mujer continúa subrayando la interdependencia económica que existe en la base del matrimonio. Aunque entre los campesinos de la entidad política regional la tierra y las otras riquezas tienden a transmitirse a través de la línea masculina, la residencia es patrilocal y hay una ideología bien definida de dominación masculina (Michaelson y Goldschmidt, 1971). Estos patrones son más fuertes en familias con riquezas, donde el interés por tener herederos masculinos fomenta la castidad de las hijas, destinadas a ser esposas fértiles y fieles. No obstante, la ideología de la dominación masculina impregna todas las regiones y clases. Las parejas de recién casados pueden desear de forma muy intensa un hogar separado y una casa propia, aunque esto a menudo entra en conflicto con el deseo más antiguo de los padres de mantener un control patriarcal sobre las economías familiares de sus hijos y de que sean ellos quienes los cuiden cuando envejezcan.

La revolución política: los orígenes de las civilizaciones

La revolución urbana es el tercer cambio profundo en la historia humana (Childe, 1936, 1942). El crecimiento de las ciudades implica el desarrollo de paisajes políticos regionales con centros de población, administrativos, religiosos y económicos. El urbanismo, sin embargo, es en sí mismo uno de los muchos procesos interrelacionados que dan como resultado una sociedad compleja. Aquí nos centramos en una dimensión básica de esta revolución: la expansión de una economía política que moviliza un excedente desde las comunidades agrarias para financiar las nuevas instituciones de cacicazgos o estados de la élite.

¿Por qué las poblaciones agrarias locales hacen el esfuerzo extra de producir un excedente para financiar proyectos que se encuentran, en gran medida, más allá de su control y cuyo impacto en sus vidas puede ser reducido? La respuesta más amplia es que la intensificación de la producción a largo plazo crea oportunidades de control que colocan a las élites en la tesitura de reclamar una parte de la producción. Ya hemos visto de qué manera la intensificación en la economía de subsistencia, como retroalimentación entre el crecimiento de la población y el cambio tecnológico, crea problemas nuevos (como el riesgo acrecentado y la aparición de la guerra), que precisan de nuevas tecnologías sociales, algunos de cuyos ejemplos son la familia extensa, el crédito y el débito, los ciclos ceremoniales y el liderazgo. Una elaboración más tardía de este proceso es la creación de oportunidades para el control.

Para ver cómo funciona este proceso, miramos hacia la institucionalización de las relaciones de poder. En *How Chiefs Come to Power,* Earle (1997) investiga la aparición y la elaboración de los cacicazgos en tres ejemplos históricos y arqueológicos independientes: Hawai (caso 13), la cordi-

llera peruana (caso 16) y Dinamarca. En cada caso el crecimiento a largo plazo de la población humana requirió una intensificación de la subsistencia, que dio como resultado mayúsculos cambios antropogénicos del medio: la tala de bosques y la construcción de campos y otras infraestructuras productivas. La intensificación crea ocasiones específicas para el control. A pesar de que los caminos alternativos hacia la complejidad se hicieron evidentes, el proceso fue notablemente similar en todos los casos, aunque basado en el control sobre las diferentes fuentes de poder.

Las fuentes de poder principales derivan de la economía, la fuerza militar y la ideología (cf. Mann, 1986) y cada una de ellas puede verse como un resultado de la intensificación. En la economía, distintas circunstancias derivadas de la intensificación requieren una gestión, al crear oportunidades para un poder diferenciado. La primera de estas condiciones es el riesgo: economías más intensivas tienen a nivel local más riesgo y precisan de elementos regionales de dispersión del mismo. La segunda es la tecnología: la construcción de un sistema de irrigación o de otras infraestructuras crea mejoras de capital en el paisaje. La tercera es el comercio: en la «revolución de productos secundarios» (Sherratt, 1981), los agricultores intensivos empiezan a consumir productos animales, proporcionados por los pastores que viven en zonas marginales para la agricultura. Como lo describió Barth (1956), emerge una economía regional que une entidades políticas distintas con diferentes economías de subsistencia y que puede generar la riqueza de los jefes que gestionan el comercio entre las poblaciones (p. ej., los basseri, caso 14).

Por lo que respecta al ejército, al intensificarse la economía, la competencia por los recursos más productivos y por los objetos de comercio crea una fuerza armada en forma de élite guerrera. Los guerreros defienden el territorio del grupo contra la amenaza externa y, por lo que concierne a la comunidad local, establecen una paz regional. El nuevo orden regional garantiza los derechos de acceso a los recursos por parte de los plebeyos, pero estos derechos tienen un precio: los guerreros asumen una doble función; por un lado refuerzan el orden estratificado establecido (con acceso diferencial a los medios de producción) y por otro extienden el dominio político de su dueño y señor por medio de la conquista.

La ideología establece una fuente poderosa de legitimidad, que autoriza los acuerdos económicos y militares, de los que la economía política ha llegado a ser dependiente. En las entidades políticas regionales, las ceremonias continúan funcionando como cédulas del grupo, como lo eran en el grupo local, pero ahora se desarrollan a distintos niveles, incrustando de manera muy significativa la comunidad local dentro de la estructura política global de jefes y señores, quienes se aseguran una posición especial con respecto a los dioses y al universo. Esta posición hace que las élites sean esenciales en la práctica ritual, de la que se cree que depende la continuidad y la fertilidad de la comunidad. Las ceremonias vienen a definir relaciones de dependencia y dominación.

La figura 10 ilustra cómo las condiciones básicas de la economía de subsistencia permiten el control sobre la producción y la distribución, que

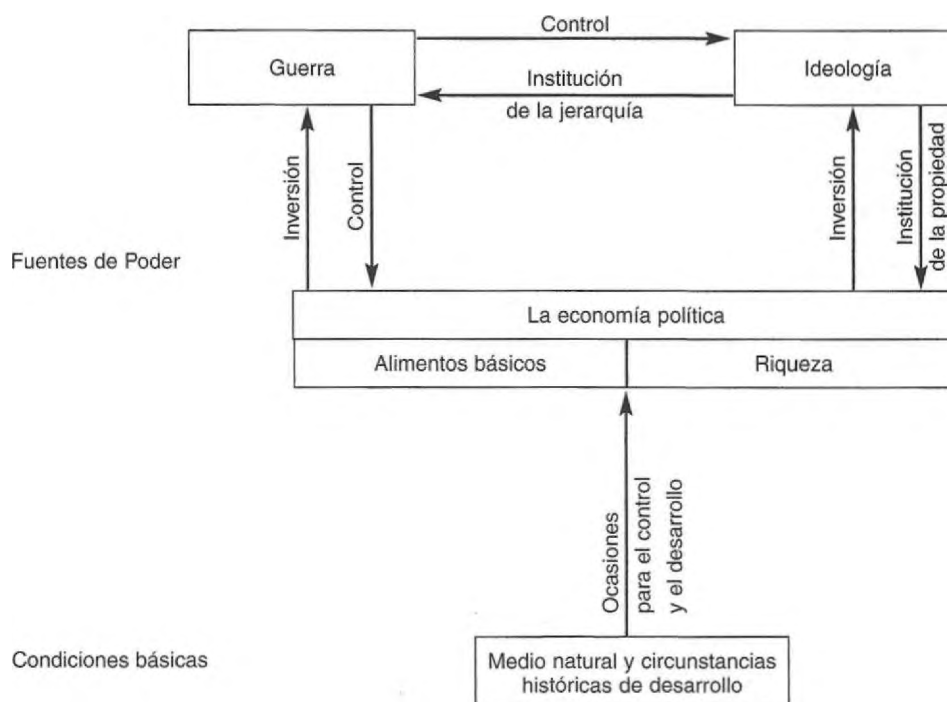


FIG. 10. *Relaciones entre las diferentes fuentes de poder en las estrategias de poder de los jefes (Fuente: Earle, 1997: 204).*

a su vez tiene como resultado la movilización de un excedente usado en la economía política. Este excedente se puede volver a invertir en la infraestructura de la economía para generar la producción de un nuevo excedente. El excedente canalizado a través de la economía política se usa, a su vez, para sostener a una élite guerrera emergente, que ejerce el control tanto sobre la infraestructura económica como sobre la superestructura ideológica. Al mismo tiempo, el excedente sostiene la elaboración de la ideología, que incluye las instituciones religiosas formales y los eventos ceremoniales a gran escala. La ideología establece las normas del orden en la entidad política regional, que legitima la estratificación social.

Teorización de la entidad política regional

Entender la entidad política regional es entender la manera en que el liderazgo se institucionaliza y se extiende para dominar poblaciones de miles o, al final, de millones de personas. Gran parte del debate teórico sobre cómo sucede esto es consecuencia de la escisión entre las dimensiones ecológicas y políticas del poder, tal y como las hemos expuesto en el capí-

tulo 1 (Earle, 1987). Por el lado ecológico, los teóricos ponen el énfasis en cómo los líderes de las entidades políticas regionales administran la economía de subsistencia. Service (1962) consideró que la evolución de los cacicazgos se debía a la aparición de una economía redistributiva regional gestionada por los jefes. Según este punto de vista, los jefes reciben bienes por parte de las comunidades económicamente especializadas a fin de repartirlos allá donde se necesitan. Sanders (1956) también relacionó la evolución de los estados a la distribución, esta vez a mercados que precisan de una autoridad central estatal para mantener la paz regional, de la que dependen los propios mercados. Wittfogel (1957) vio el estado como un requisito previo para la construcción y el mantenimiento de los sistemas de irrigación regionales; argumentó que, en buena medida como en las tecnologías industriales posteriores, la escala productiva de la irrigación precisa de la gestión central de una gran fuerza de trabajo.

Por el lado político, Fried (1967) sostuvo la idea marxista de que las sociedades estratificadas aparecen para mantener un acceso diferencial a los medios de producción. Cuando la irrigación y otras infraestructuras agrícolas están disponibles, los productores de alimentos se hacen rápidamente dependientes de ellos. Mann (1986), por ejemplo, describe cómo los sistemas de irrigación de las civilizaciones de Oriente Medio atraparon de manera efectiva a la población que en aquellos climas desérticos tenía pocas posibilidades de elección. La élite militar emergente se puede apoderar fácilmente de tales infraestructuras y usarlas para sostenerse (Gilman, 1976, 1981). Según este punto de vista, las instituciones de la sociedad estratificada están relacionadas sobre todo con las funciones —leyes, cortes, registros, títulos, policía, prisiones— que mantienen el control por parte de la élite de la riqueza y la propiedad.

Las teorías ecológicas y políticas sobre la aparición de las sociedades complejas son igualmente necesarias, ya que la intensificación precisa de una gestión local de la economía de subsistencia y, al mismo tiempo, crea las oportunidades para el control sobre el acceso a los recursos. Vamos a examinar ahora estas teorías con más detenimiento, prestando atención a las fuentes económicas, militares e ideológicas del poder.

TEORÍAS DE LA ECONOMÍA

Un punto clave en la economía política de la sociedad compleja radica en determinar la procedencia del excedente. Leslie White (1959), por ejemplo, señaló que la evolución cultural siguió a los avances tecnológicos en la captación de energía; con cada innovación, una cantidad mayor de energía sostendría a más gente, liberándolas de un espectro más amplio de actividades. Esta teoría del excedente de la complejidad social simplemente insiste en que el progreso tecnológico permite una producción de excedente cada vez más grande, del que fluyen los logros de la civilización: las artes, la religión formalizada, la escritura, la especialización artesana, la vida urbana y los gobiernos regionales:

> [La revolución urbana] se inició en los valles aluviales del Nilo, el Tigris y Eufrates y el Indo, hace unos cinco mil años, con la transformación en ciudades de algunos de los poblados de sus riberas. La sociedad persuadió o apremió a los agricultores para producir un excedente de comestibles por encima de sus necesidades domésticas y para concentrar este excedente, que fue utilizado para sostener a una nueva población urbana de artesanos especializados, mercaderes, sacerdotes, oficiales y escribanos (Childe, 1942: 18).

Se pensó que era necesaria una tecnología de producción de alimentos sofisticada para generar el excedente que financió la complejidad social.

Sin embargo, Pearson (1957), en su famoso artículo «The Economy Has No Surplus», criticó la teoría de la evolución social basada en el excedente. Argumentando como un sustantivista, Pearson giró del revés la lógica de la teoría del excedente, manteniendo que es imposible definir un «nivel de subsistencia» fijo más allá del cual se dispone de excedente para el desarrollo. Creía que todas las sociedades tienen el potencial de producir más allá de cualquier necesidad biológica (el mínimo calórico de Wolf), pero si en realidad lo hacen o no —y si dedican tal exceso a un consumo familiar mayor o a gastos públicos— depende del contexto social en el que el sistema de producción está integrado. Puesto que desde el punto de vista substantivista la economía es, a la postre, una operación de las instituciones sociales, es cada sociedad la que fija los objetivos económicos. El excedente pudo no haber creado complejidad social, ¡puesto que la sociedad en sí misma crea en primer lugar el excedente!

Trabajando desde el punto de vista ecológico, Harris (1959) rompió este dilema del huevo y la gallina con la hipótesis de que el principal objetivo de las instituciones sociales es el de mantener a las poblaciones humanas en medios concretos. A pesar de que estaba de acuerdo con Pearson en que el excedente está dirigido socialmente, Harris señaló que el excedente nunca es superfluo; en efecto, es esencial para la supervivencia a largo plazo de la población. Por ejemplo, medios naturales más variables e impredecibles requieren más excedente para protegerse contra las fluctuaciones desastrosas de las cosechas. Para ilustrarlo, describió el modo en que el «excedente» de ñame de los isleños de las Trobriand (caso 12) se exhibe en el centro del poblado del jefe y, en un buen año, se puede dejar que se pudra. Sin embargo, la superproducción es una protección necesaria contra el fracaso de una cosecha en el medio inestable de una isla: en los años malos, pocos ñames se dejan pudrir. La redistribución del excedente por parte de un jefe es una especie de póliza de seguros que el cultivo intensivo de una región en donde las cosechas son siempre inciertas y conferidas a las instituciones sociales hace necesaria. Es igualmente justo decir que la sociedad crea el excedente y que el excedente sostiene a la sociedad.

La transformación desde el grupo local a la entidad política regional significa para la familia que sus objetivos productivos deben expandirse

para cubrir las demandas de la economía política regional, generalmente en forma de pago a las élites. En el presupuesto familiar, los fondos para la subsistencia son tan necesarios como siempre. Al igual que en el grupo local, los fondos para el ceremonial son también esenciales y cada familia debe mantener su lugar en la estructura social de la comunidad. Para los sustantivistas como Pearson, el fondo ceremonial es un signo de que la economía campesina se halla trabada en la sociedad; para Harris, como para Wolf (1966a), es un gasto necesario en las relaciones sociales, vital para el éxito a largo plazo de la familia respecto a la subsistencia y a la reproducción. Pero con el desarrollo de las entidades políticas regionales, las familias también deben proporcionar un fondo de renta: pagos a los jefes, a los señores o a las instituciones religiosas o gobernantes, quienes reclaman la propiedad sobre la tierra y la tecnología productiva. La familia debe entregar parte de sus productos agrícolas, corveas de trabajo y otras formas de arriendo e impuestos para retener los derechos de uso de las parcelas de tierra y de otros recursos. Este excedente, que con frecuencia supone entre un cuarto y un tercio de toda la producción familiar, se saca de cada casa plebeya para financiar las instituciones de la nueva sociedad.

Algunos sistemas económicos específicos caracterizan el desarrollo de los cacicazgos (redistribución) y de los estados (mercados). Polanyi (1957) describe la redistribución como la donación de bienes y servicios, prescrita socialmente, a una figura central, que luego los redistribuye. El excedente, en estos términos, sería la parte culturalmente determinada que los plebeyos deben (y pagan) al centro, dónde se redistribuye para satisfacer necesidades sociales más amplias. Como se ve entre los cacicazgos hawaianos (caso 13), la redistribución fue la economía política organizada que movilizó recursos para financiar los cacicazgos en expansión (Earle, 1977).

Polanyi ve el intercambio de mercado, donde los precios se fijan mediante la oferta y la demanda, como un desarrollo tardío en la historia humana asociado a la aparición del capitalismo. Sin embargo, otros han señalado que la mayor parte de los estados tienen sistemas de mercado (Claessen, 1978: 542). Las plazas de los mercados son aquellos espacios neutrales a los que la gente del campo y de otras entidades políticas pueden ir para intercambiar bienes y servicios mediante trueque o por dinero. Los estados también son importantes para los mercados, ya que proporcionan la infraestructura (caminos, puertos), el marco institucional (dinero, derechos de propiedad) y la paz regional de la que depende el comercio. Pero, ¿por qué son tan importantes los mercados para los estados?

La evolución de los cacicazgos y de los estados depende de la disponibilidad de recursos para sostener sus instituciones, y éstos deben proceder en última instancia de los fondos del arriendo. Los sistemas económicos adoptan dos formas distintas: la economía fundamentada en los productos básicos y la basada en bienes de valor. Ambas formas tienen largas historias en sociedades más simples: los productos básicos proporcionan el sostén y la riqueza marca la posición en todos los lugares. Pero es con la evolución de las instituciones gobernantes regionales que el con-

trol sobre la producción y la distribución de estos bienes termina por estar plenamente centralizado.

La economía de los productos básicos (D'Altroy y Earle, 1985; Earle y D'Altroy, 1989) es una forma de redistribución, un sistema en el que se requieren a las familias sus principales bienes (especialmente los alimentos) como pago al centro. Con este sistema, los líderes movilizan los excedentes alimentarios —de la misma manera que lo hacen los grupos locales para sostener las ceremonias— y los distribuyen a aquellos que trabajan para el cacicazgo (o el estado). La forma institucional principal de las sociedades complejas que reúnen sus recursos a partir de los productos básicos es corporativa (Blanton *et al.*, 1996); las élites dirigentes poseen la tierra, de la que reciben parte del alimento producido por los plebeyos a cambio de los derechos de uso. Esta propiedad se materializa en un paisaje del poder construido, que incluye monumentos, almacenes, caminos y barreras. La corporatividad se representa teatralmente en ceremonias de grupo que identifican a la gente con la tierra y con otros recursos, bajo la guía sagrada de la élite dirigente.

La ventaja principal de la economía fundamentada en los productos básicos es su simplicidad. El excedente se usa directamente para compensar al sector «improductivo» de las élites —sus administradores, guerreros y artesanos—, así como a los plebeyos que trabajan en los proyectos por corveas. La mayor parte de los cacicazgos se basan en este sistema de financiación y también pueden basarse en él los estados, como se ve en las sociedades medievales antiguas (caso 15) e incluso en el imperio inca (caso 16). Estas políticas estratificadas y complejas pueden existir sin un sistema de mercado fuerte, pero precisan de almacenes centrales grandes. La desventaja principal de la economía fundamentada en los productos básicos es logística: la voluminosidad y el peso de los productos básicos hace que resulte difícil transportarlos (D'Altroy, 1992). Estas entidades políticas acostumbran a ser bastante pequeñas (menos de cincuenta kilómetros de una punta a la otra) y no son urbanas.

La economía basada en la riqueza (Brumfiel y Earle, 1987; D'Altroy y Earle, 1985) se centra en la producción y distribución controladas de bienes o moneda. Con la aparición de los cacicazgos, los bienes de prestigio a menudo se mueven en una esfera separada de intercambio, de manera que dejan de ser fácilmente intercambiables por bienes básicos (Bohannan, 1955). Esto limita el acceso de los plebeyos a los objetos y permite a las élites controlar la economía de prestigio (Earle, 1982). Los bienes primitivos, como los objetos *kula* de los isleños de las Trobriand, establecen la posición de una persona, confieren derechos y obligaciones asociados con la posición y marcan el grado de prestigio. Dichos bienes pueden actuar como moneda política para compensar a una persona por un servicio. Muchos cacicazgos, especialmente aquellos que no tienen infraestructuras agrícolas muy intensificadas, descansan en la economía basada en bienes de valor.

En los cacicazgos, la forma institucional principal de la economía basada en los bienes de valor es la red en la que el prestigio y la posición in-

dividuales se ven determinados por relaciones sociales, económicas y políticas (Blanton *et al.*, 1996). Las redes se materializan a partir de objetos de valor que se intercambian y se exhiben en ceremonias públicas; el intercambio de bienes de prestigio es el medio en el que se desarrollan confederaciones fluidas y extensas.

En los estados, el desarrollo de la moneda se correlaciona con el desarrollo de los mercados, que asumen una nueva función integradora de profundo significado. Las monedas son bienes que se han adaptado como medios de intercambio y almacenes de valor. Así, en sociedades estatales con mercado tienden a ser divisibles en denominaciones de varios tamaños y a ser libremente convertibles (es decir, fungibles) en el intercambio por bienes, como sucede con el dinero para todo uso de las modernas economías de mercado. En las sociedades estatales con mercado se usan en los pagos y las compras. La mayor parte de los estados usan monedas, al principio a menudo en conjunción con las finanzas a partir de los bienes básicos.

La ventaja principal de la economía basada en la riqueza es la posibilidad de ser centralizada. Puesto que los bienes de prestigio y la moneda son muy preciados (especialmente considerando que son portátiles), la riqueza en arriendo o en tributo se puede mover a través de distancias considerables y almacenarse en un solo centro. Tales medios de finanzas precisan de poco espacio y no pierden valor al no malograrse. La riqueza se centraliza fácilmente y se guarda en cámaras en los centros administrativos.

La desventaja principal de la economía basada en la riqueza es que los medios de pago (la riqueza) no se pueden usar directamente para sostener a aquellos que trabajan para el cacicazgo o el estado. No se pueden comer bienes de prestigio o monedas; se precisa de mercados en los que la riqueza se pueda convertir en bienes básicos (Brumfiel, 1980). Cuando se desbaratan los mercados, la riqueza pierde valor. Sin embargo, los estados verdaderamente grandes solamente pueden desarrollarse utilizando sistemas monetarios para la tributación y los pagos, convirtiendo la moneda a través del mercado para sostener un sector urbano grande y no agrario. Por eso los estados se definen a menudo como sociedades urbanas orientadas al mercado.

LAS TEORÍAS DEL EJÉRCITO

La relación entre la guerra y el ejército y el auge de las sociedades complejas es la continuación de un tema anterior. Como vimos para los grupos locales, el crecimiento de la población y la intensificación de la subsistencia aumentan la competencia sobre la tierra entre las comunidades. El grupo local busca defender los derechos de uso de la tierra de sus miembros y, al final, construir colectividades intergrupales que proporcionen aliados y regulen la guerra. Pero ¿qué ocurre cuando la población continúa creciendo y el uso de los recursos se intensifica más?

Carneiro (1970*b*, 1981) ha investigado las relaciones entre la guerra y el establecimiento de las entidades políticas regionales. Ha argumentado que tanto los cacicazgos como los estados son sociedades guerreras o militaristas. Nadie se somete voluntariamente a un orden regional, se debe conquistar a las poblaciones e incorporarlas por la fuerza. A medida que las poblaciones crecen y rellenan el paisaje, la gente puede diseminarse hacia tierras desocupadas, intensificar la producción local o apoderarse de las tierras de otros. Sin embargo, a la postre, las poblaciones en crecimiento acaban viéndose circunscritas geográfica y socialmente. No hay ningún sitio al que ir: todo terreno abierto se ha ocupado y reclamado, y la gente se ata estrechamente a su tierra, que tiene que defenderse contra los grupos vecinos. La competencia entre grupos y la guerra proporcionan a los líderes una fuerte ventaja selectiva dentro del grupo, éstos movilizan y coordinan a los guerreros y negocian para obtener aliados que ayuden a defender el territorio. La dura realidad es que las poblaciones con un liderazgo militar efectivo desplazan a poblaciones menos organizadas militarmente (Carneiro, 1967).

En los cacicazgos, los guerreros son especialistas unidos directamente a los jefes y utilizados en la conquista para imponerse por la fuerza. Normalmente el jefe se presenta a sí mismo como el más intrépido de los guerreros, de quien derivan todos los beneficios y la protección. En los estados, el ejército se ha convertido en una institución altamente estructurada tanto para la expansión imperial como para el gobierno interno. En ambos casos, se acusa al ejército de apoderarse y de retener los recursos productivos de los que depende la economía política (Haas, 1982). El ejército que tiene éxito en la conquista se convierte entonces en una vía para el privilegio y en un refuerzo de la desigualdad.

TEORÍAS DE LA IDEOLOGÍA

Las ideologías son sistemas de creencias, creados y manipulados estratégicamente por ciertos segmentos sociales, la mayor parte de las veces las élites dirigentes de los cacicazgos y los estados, a fin de establecer y mantener la legitimidad de su posición en la sociedad. Las ideologías implican actuaciones públicas que narran la teología religiosa o las epopeyas sociales. Por ejemplo, con anterioridad a la conquista imperial holandesa, el campo de Java estaba habitado por comunidades campesinas, antecedentes de Kali Loro (caso 19). Estas comunidades existieron dentro de grandes estados que mantuvieron sistemas religiosos y complejos ceremoniales para establecer la continuidad y el gobierno de los reyes tradicionales. Para los estados vecinos de Bali, Geertz (1980) arguye que la entidad política *(negara)* era bastante distinta de las instituciones instrumentales del estado como las burocracias o los ejércitos. De hecho se refiere a ellas como «estados teatro», que representan ceremonias cíclicas elaboradas y referidas al calendario. En éstas, la epopeya histórica del estado se despliega en una representación justificada por el dogma religioso

y materializada en la ceremonia, la liturgia, los textos sagrados, la arquitectura monumental y las inscripciones. El poder de la religión del estado se ejerce para santificar la epopeya del estado y las relaciones de poder que codifica.

Mann (1986) cree que el desarrollo de la complejidad social puede implicar la creación de segmentos sociales diferentes, accediendo cada uno a diferentes fuentes de poder. Si asumimos que el poder puede originarse en diferentes lugares (en la economía, el ejército y la religión) parece plausible que pueda conservar cierta independencia de cada uno; las divisiones pueden existir entre los poderes sagrados y profanos o entre los militares y los terratenientes. A pesar de que los líderes van a querer poner las diferentes fuentes de poder bajo su control, su habilidad para hacerlo será siempre problemática. El desarrollo de los estados no implica simplemente una centralización en aumento, sino que también puede tener como resultado una fragmentación de fuentes de poder separadas y potencialmente opuestas. Tal y como lo describimos en el capítulo 10, en vez de un solo centro de poder, podemos encontrar un sistema «heterárquico» constituido por jerarquías de poder que se solapan en parte y que se equilibran las unas a las otras (Ehrenreich *et al.,* 1995).

Las principales dinámicas de la entidad política regional

Para entender cómo y por qué los humanos, mejor adaptados a los grupos a pequeña escala, habrían construido entidades políticas regionales, vamos a volver al motor básico de la intensificación. Además de la presión continuada por parte del implacable crecimiento de la población, la economía política está en sí misma orientada al crecimiento, de manera que da a la intensificación una dinámica nueva. A pesar de que la administración central sirve a la comunidad local y la vincula a la superestructura política, se da ahora una motivación muy importante para la administración al maximizar los excedentes destinados a las instituciones gobernantes. Los líderes se encuentran muy motivados para aumentar su control sobre la economía a través del crecimiento, realzando su posición en el mundo político altamente competitivo de los cacicazgos y los estados.

Los líderes deben establecer un equilibrio delicado. Buscan movilizar tanto como les sea posible de la economía doméstica de subsistencia, pero dentro de límites realistas. No deben exponer la infraestructura productiva a un riesgo demasiado alto. A pesar de que las élites, creyéndose inherentemente superiores, normalmente tienen poca compasión por la difícil situación de la gente común, entienden la practicidad de que las familias plebeyas tengan acceso a una base de subsistencia adecuada, que les permita sostenerse a sí mismas y proporcionar el trabajo necesario para generar un excedente para la superestructura.

En última instancia las élites deben tener cuidado de no hacer estallar una revuelta campesina. A pesar de que la ideología de los cacicazgos

y los estados legitima la dominación de los gobernantes, los campesinos tienen un fuerte sentido de su derecho a la supervivencia de la familia, un aspecto de lo que Scott (1976) llama «la economía moral del campesino». Como indicó Harris (1959), cada economía debe producir un excedente para garantizar que queda suficiente durante los años malos, según la ley del mínimo de Leibig. En una economía campesina, todos los excedentes pertenecen potencialmente a los propietarios de la tierra, pero el montante movilizado varía de acuerdo con el éxito de la cosecha. En los años buenos, se puede pagar una buena renta a las élites, que entonces disponen de libertad para invertirlo en más tierras, tecnología, planes de seguridad o estilos de vida lujosos. Por el contrario, en los años malos, las élites deben reducir lo que movilizan a fin de garantizar el derecho «moral» de los campesinos a su propio sostén.

En la Europa agraria (caso 15), por ejemplo, las élites temían las rebeliones campesinas. Puesto que el número de campesinos era muy superior al del séquito del señor, éste se encerraba en el castillo cuando planeaba la amenaza de una revuelta. No obstante, mientras el monto del excedente obtenido permita el mantenimiento continuado de la familia, los campesinos se inclinan a sostener el orden existente, que garantiza su sustento. Si se rompe esta garantía, como ha sucedido en épocas recientes con la expansión de mercados de trabajo rurales (véase, p. ej., los aparceros de Boa Ventura, caso 17), el descontento campesino puede alimentar la revuelta (Johnson, 1999; Scott, 1976).

El desarrollo transcultural de las entidades políticas regionales continúa ilustrando los procesos de la evolución multilineal. La intensificación de la producción causa problemas, cuyas soluciones ofrecen posibilidades para el control, pero las condiciones variables que lo permiten son la causa de la evolución por caminos separados. De manera específica, la agricultura, la caza y la recolección y el pastoreo siguen líneas distintas de desarrollo hacia la entidad política regional.

La mayor parte de los cacicazgos y los estados se basan en la agricultura intensificada y ya hemos esbozado los rasgos clave de su evolución. Una gama amplia de medios naturales ofrece condiciones apropiadas para una intensificación agrícola sostenida, que al mismo tiempo permita altas densidades de población y la generación de excedentes para financiar las instituciones. La intensificación de la agricultura crea dos problemas principales, que precisan de distintas formas de gestión. Allí donde las inversiones de capital en infraestructuras, tales como los sistemas de regadío y de drenaje, no son posibles, la intensificación normalmente toma la forma de una administración cuidadosa del ciclo de barbecho para tratar con los problemas creados por barbechos cortos en los ecosistemas tropicales. En las islas Trobriand (caso 12), los jefes gestionan el ciclo agrícola del cultivo de secano mediante una combinación de reparto de la tierra y ritual agrícola, y animan al almacenaje de alimentos, que en los años malos son esenciales para la supervivencia de las comunidades y en los años buenos sostienen los festines competitivos caciquiles. En los lugares que permiten el desarrollo de infraestructuras agrícolas muy productivas (sis-

temas de irrigación, terrazas, drenajes y similares), las tierras cultivadas terminan siendo propiedad de las élites, que pueden extraer un excedente de los trabajadores agrícolas, quienes no tienen otro lugar al que acudir. Tales sistemas económicos sostenían los cacicazgos complejos de las islas Hawai y del imperio inca.

Con la aparición de la entidad política regional de agricultura intensiva, la conquista se convierte en el objetivo de la guerra. Así, la intensificación agrícola aumenta el valor de la tierra y, por lo tanto, también aumenta la probabilidad de una agresión dentro de la entidad política; mientras que la habilidad de un capitoste guerrero o de un señor para proteger los derechos sobre la tierra apoya sus esfuerzos para ganar sujetos leales. Sin embargo, las guerras se producen entre jefes por el control de un territorio y por unas poblaciones a las que gobernar, y son el resultado de un deseo de incrementar los ingresos a través del fondo de arriendo.

Bajo condiciones específicas, los cacicazgos y los estados se pueden desarrollar sobre una base cazadora-recolectora. Entre los cazadores-recolectores la condición básica que lo hace posible es un medio natural altamente productivo, que permite densidades de población comparativamente altas y la generación de excedentes. Estas condiciones pueden existir en medios marítimos, donde poblaciones ricas de pescados y mamíferos marinos pueden sostener asentamientos humanos densos. Entre los pescadores indios de la costa noroeste de Norteamérica (caso 9) se desarrollaron líderes locales fuertes en aquellos lugares en los que una tecnología compleja de botes, pesqueras e infraestructuras para el secado y el almacenaje hicieron posible la intensificación. Como en el caso de la agricultura, tales mejoras de capital pueden incrementar significativamente el potencial productivo de un lugar concreto. Estas infraestructuras son propiedad de los líderes, que financian su manufactura, organizan su mantenimiento y las protegen de los grupos vecinos. El control sobre ellos ofrece a los líderes un medio para movilizar recursos para las exhibiciones políticas competitivas, que organizan a las cruciales colectividades intergrupales. Estos sistemas de gran hombre representan un estado muy común entre «los cazadores-recolectores complejos», descritos tanto arqueológica como etnográficamente (Arnold, 1996a; Price y Brown, 1985), pero la productividad y el control necesarios para sostener cacicazgos y estados es más infrecuente.

Aun así, bajo condiciones productivas inusuales, los cazadores-recolectores han desarrollado entidades políticas regionales. Arnold (1996*b*) señala que la propiedad de las barcas constituyó la base económica para el control en cacicazgos cazadores-recolectores, como el de los indios Chumash del sur de California. La intensificación de la economía marítima llevó a un comercio extensivo, empleando canoas de alta mar para conectar las economías de las islas, ricas en recursos animales, con las economías del continente, rico en recursos vegetales. Además de una mayor eficiencia de la producción a través de la especialización, el comercio proporcionó una protección contra los desastres. Entre las islas Chumash, por ejemplo, la economía marítima, altamente productiva, podía decrecer

debido a condicionantes como el fenómeno de El Niño, que aumenta la temperatura del agua y disminuye la disponibilidad de pescado y de otros animales marinos. Los recursos como las semillas silvestres y los animales salvajes del continente se podían intercambiar con los grupos isleños a cambio de su «dinero» de conchas, adquirido mediante comercio durante los años buenos.

Los cazadores-recolectores han desarrollado entidades políticas regionales, ceremonialmente integradas, en medios relativamente ricos: las protegidas bahías de la Calusa de la costa de Florida (Widmer, 1988); el medio de aguas tranquilas de los cacicazgos de Poverty Point a inicios de la prehistoria (Gibson, 1994), y las mesetas ribereñas de la prehistórica Ohio Adena. Estos ejemplos, conocidos arqueológicamente y que carecen de una agricultura significativa, incorporaron elaborados complejos de túmulos que documentan una integración regional y una movilización del trabajo. A lo largo de la costa peruana, los recursos marinos extraordinariamente ricos sostuvieron la elaboración de cacicazgos complejos, a partir de los que se desarrollaron las civilizaciones andinas (Moseley, 1975; Quilter *et al.*, 1991). En este caso, los inicios de la agricultura no implican alimentos sino algodón, usado para fabricar aparejos de pesca y para tejer la ropa, que es una riqueza en sí misma. El control probablemente fue el resultado tanto de la propiedad de la tecnología de explotación intensiva como de la defensa de las zonas medioambientales más productivas.

Entre los pastores, la condición principal para la estratificación parece ser la proximidad a los cacicazgos o a los estados agrarios (Beck, 1986: 9-17; Irons, 1979). Los pastores ocupan tierras que no pueden ser intensificadas mediante agricultura, aunque el ganado produce recursos valiosos. En tales condiciones, los ganaderos se transforman en especialistas que producen productos animales (carne, pieles, animales de tiro, leche y queso) - para comerciar con los campesinos, que producen cereales. Alimentar a una población densa a partir de cereales supone un uso de la tierra mucho más eficiente que alimentarse de la carne y la leche como hacen los turkana (caso 8).

En estos sistemas intensivos, donde los pastores se desplazan entre poblaciones campesinas (explotando tierras agrícolas en barbecho y pastos marginales, en las que la agricultura es imposible), los pastores intercambian productos animales caros por productos agrícolas baratos. Se desarrolla un sistema de intercambio regional, integrando gentes con estilos de vida muy opuestos y, a menudo, étnicamente distintos (Barth, 1956). El desarrollo de este comercio ha sido llamado la «revolución de los productos secundarios» en la Europa prehistórica, donde se encuentra entre las bases económicas para la complejidad social (Sherratt, 1981).

En las sociedades de pastores asociadas con los estados agrarios se aprecia con claridad la tensión entre la autonomía local y familiar por una parte y los esfuerzos de las entidades políticas regionales para imponer el control por otra. Proporcionar productos animales para los campesinos sedentarios no implica por sí mismo un nivel de control por parte de la entidad política regional. La movilidad permite a los pastores cierto grado de

libertad, de la que los agricultores sedentarios no disfrutan. Los campesinos y las élites consideran igualmente peligrosa esta libertad e intentan limitarla. Los grupos ganaderos como los basseri (caso 14) pueden incluso aumentar su movilidad más allá de lo que es necesario sobre bases puramente ecológicas simplemente para disfrutar de la libertad y de las ventajas militares que les proporciona tratar con la entidad política regional (Irons, 1979). Sin la amenaza militar planteada por el estado agrario, es dudoso que los basseri hubieran alcanzado siquiera un nivel de complejidad de cacicazgo (cf. Fried, 1967: 240-42).

De hecho, los ganaderos nómadas de Asia y Europa se volvieron, con frecuencia, guerreros especialistas. Como hemos visto para los turkana (caso 8), el adiestramiento bélico es común entre los ganaderos como medio para defender los rebaños de la familia y para obtener animales nuevos a través del pillaje. Incluso cuando comerciaban con los agricultores sedentarios, los pastores del Viejo Mundo, desdeñando la vida blanda del caserío y de la ciudad, constituían a menudo una élite militar capaz de volverse en contra de las poblaciones sedentarias y dominarlas. Los mongoles de Asia central constituyen el ejemplo histórico más formidable de un estado ganadero (Morgan, 1986). El poder militar de los mongoles les permitió conquistar sociedades agrarias mucho más grandes y apropiarse del excedente de producción agrario para sostener su estado ganadero. Los ejércitos mongoles surgieron de las estepas asiáticas para dominar el antiguo estado agrario chino y crear el imperio basado en la tierra más extenso que existió jamás.

CAPÍTULO 10

EL CACICAZGO SIMPLE

La evolución de los cacicazgos está marcada por el desarrollo de las instituciones políticas regionales. Los cacicazgos integran varios grupos locales dentro de una sola entidad política (Carneiro, 1981) y confederaciones bastante extensas pueden formar colectividades caciquiles, que coordinan asuntos políticos y religiosos (M. E. Smith, 1985). Por primera vez, la entidad política, definida como un grupo organizado bajo un solo individuo que gobierna o bajo un consejo, se extiende más allá del poblado o del grupo local. En ocasiones la comunidad asociada con el jefe dirigente es inusualmente grande en comparación con las sociedades no estratificadas; sin embargo, la diferencia más notable se encuentra en el tamaño de la población, que se halla unida políticamente.

Arqueológicamente, los cacicazgos sucedieron a la organización más simple de comunidades de la primera sociedad neolítica. Con los cacicazgos asistimos a los inicios de construcciones a verdadera gran escala, como los conjuntos tumulares de los olmecas (Bernal, 1969; Earle, 1976) y del Misisipí (B. Smith, 1978), los zigurats de los ubaid (Wright, 1984) y los círculos de piedras y cursus de los cacicazgos de Wessex (Renfrew, 1973). Estos tempranos e impresionantes monumentos testifican, de manera nada ambigua, tanto a favor de una organización central de la fuerza de trabajo, como de la función de un lugar como centro político y ceremonial a escala regional. A juzgar por los ejemplos etnográficos que discutimos en este capítulo y en el siguiente, los cacicazgos oscilan respecto a su población desde unos pocos miles hasta decenas de miles, convirtiéndose en grupos de magnitud mayor que las entidades políticas más simples (cf. Feinman y Neitzel, 1984).

Una entidad política de este tamaño precisa de un nuevo nivel de integración que una a las comunidades locales. Se han descrito dos formas regionales opuestas de cacicazgos: jerarquías (Earle, 1978, 1987) y heterarquías (Ehrenreich *et al.,* 1995). Dentro de las jerarquías caciquiles, una aristocracia dirigente ocupa funciones locales y regionales con responsabilidades generalizadas en asuntos sociales, políticos y religiosos. Los jefes de la comunidad actúan de manera muy similar a la de los líderes locales, pero también son responsables de actividades que articulan la entidad política regional. Los jefes regionales coordinan y dirigen un amplio es-

pectro de actividades, desde la guerra hasta las ceremonias, que atraviesan las comunidades locales, y las funciones caciquiles forman cadenas de posición social que se refuerzan ejerciendo la autoridad y el poder.

Dentro del cacicazgo, la organización regional se basa en un grupo de élite de jefes, con frecuencia considerados descendientes de los dioses, que se encuentran separados socialmente y ritualmente señalados. De manera explícita, se concibe a la organización como basada en la familia, una organización parecida a una comunidad expandida en un cuerpo regional dirigente. Los jefes están emparentados los unos con los otros a través de la descendencia y del matrimonio, y la familia y los lazos personales permanecen en el centro de la operación política del cacicazgo. La unión entre el sistema económico en desarrollo y la estratificación social creciente es clara para todos: así, los jefes llegan a dominar tanto la economía, como el reino social y político.

Dentro de las heterarquías caciquiles existe un sector aristocrático similar, pero las élites no se organizan dentro de una sola jerarquía central. Estas distintas jerarquías se asocian con diferentes fuentes de poder, haciendo que la heterarquías sean políticamente más descentralizadas. Tales sistemas caracterizan muchas sociedades complejas y de gran escala en África (Mclntosh, 1999); ritualmente son elaboradas, pero no se encuentran institucionalmente solidificadas en una única entidad política. De hecho, las jerarquías y las heterarquías deberían ser consideradas más bien como los extremos de toda una gama de cacicazgos que reflejan evoluciones multilineales de complejidad, basadas en economías políticas de finanzas y en medios de legitimación opuestos.

En los cacicazgos se da tanto la economía fundamentada en los productos básicos como la basada en la riqueza (Earle, 1997). La primera, como en Hawai (caso 13), caracteriza a muchos cacicazgos. La intensificación de la economía de subsistencia ha requerido la existencia de infraestructuras agrícolas, que los jefes poseen y controlan. Éstos reciben por ellas un excedente, que se invierte en una nueva intensificación agrícola, en la expansión militar y en la elaboración del ceremonial. La economía basada en los objetos de valor (riqueza) se encuentra en cacicazgos en los que dominan sistemas agrícolas menos intensivos (como por ejemplo en las islas Trobriand, caso 12) y donde los ganaderos que se encuentran en los límites de los estados proporcionan productos animales especiales a cambio de dinero y de productos agrícolas (los basseri, caso 14). Los dos tipos de economías son equivalentes en cuanto a su grado de evolución, pero la economía fundamentada en productos básicos ofrece un control más estable que la economía basada en la riqueza en el caso de los cacicazgos, que es probable que se encuentren expuestos a importantes variaciones cíclicas.

Debemos explicar ahora por qué las instituciones regionales de los cacicazgos, sostenidas por las economías políticas emergentes, deberían desarrollarse. ¿Por qué los individuos y las comunidades locales dejan atrás su autonomía y se someten a las demandas de una élite regional dirigente? Las élites claramente se benefician, mejoran su nivel de vida, tienen un éxito

reproductivo mayor y poder para dirigir los asuntos humanos. Pero ¿qué obtiene de ello la gente común? Para responder a esta pregunta debemos mirar a los dos aspectos del contrato del cacicazgo: el servicio y el control.

Entre los servicios que los líderes proporcionan a los grupos locales hay que citar la administración de actividades de subsistencia a gran escala, el control del comercio a larga distancia, el almacenaje de alimentos y de objetos de valor y el mantenimiento de alianzas a través de las relaciones de débito y crédito. A nivel de entidad política regional, los jefes proporcionan servicios análogos, cuya naturaleza varía dentro de la forma adoptada por la intensificación en distintos medios. La naturaleza del control que descansa en la propiedad de recursos productivos críticos, tecnologías y poder religioso es menos variable. La intensificación de la economía a largo plazo incrementa la necesidad de gestión, la facilidad de obtener propiedades y, de esta manera, la dependencia de los plebeyos locales hacia sus líderes.

En los términos más simples posibles, un cacicazgo es una sociedad estratificada basada en un acceso desigual a los medios de producción. Este punto, destacado por Fried (1967), es esencial para entender las diferencias entre cacicazgos y sociedades más simples. El control de un jefe se traduce en una aptitud para manipular la economía, de tal manera que de ella se derive un excedente susceptible de ser invertido. Se le concede el poder para controlar o monopolizar la administración económica bajo ciertas condiciones específicas, que derivan de los mismos factores que hemos identificado como necesarios para que las familias individuales se agrupen: la gestión del riesgo, la tecnología, la guerra y el comercio. Al aumentar la población, llega un momento en que no se puede confiar en que el grupo local o la colectividad intergrupal manejen estos asuntos de vida o muerte.

Como se describe en el capítulo 9, los cacicazgos desarrollan formas institucionales específicas que reflejan líneas paralelas pero diferenciadas de evolución social. Empezando por las diferencias básicas en los potenciales medioambientales de cara a la intensificación, las posibilidades para el crecimiento de la población y para la producción de excedente varían de un lugar a otro y de una economía a otra. Los detalles de la intensificación determinan la facilidad y los medios a través de los cuales se puede (o no) controlar la economía, y los diferenciales de control crean las bases de poder características de los cacicazgos. Sin embargo, la mayor parte de los cacicazgos son agrícolas y el control sobre la producción agrícola hace posible el excedente que financia su aparición y su acción, como ilustra el ejemplo de las islas Trobriand.

Caso 12. Los isleños de las Trobriand

Las islas Trobriand forman un pequeño archipiélago de islas coralinas que se extienden a unos doscientos kilómetros al norte del extremo más oriental de Nueva Guinea. En contraste con las grandes islas de la

Melanesia (como las Nuevas Hébridas o las Salomón, cuyos medios naturales son semejantes a los del continente), el pequeño tamaño de las Trobriand, la escasa variedad de los recursos y el aislamiento físico parecen constreñir su población humana. Sin embargo, como veremos, el comercio por medio de la navegación tradicional con canoas conecta, de manera efectiva, la economía del mundo insular con Nueva Guinea y proporciona lo necesario tanto para la supervivencia local como para la financiación política.

La etnografía de las Trobriand ocupa un lugar privilegiado en la antropología debido al influyente trabajo de campo de Malinowski (1922, 1935), que empezó muy poco después de la pacificación. Los estudios posteriores de Austen (1945), Powell (1960, 1969) y Weiner (1976, 1983, 1992) y los importantes nuevos análisis de Uberoi (1962), Burton (1975) e Irwin (1983) hicieron de las Trobriand un caso de estudio fundamental en cualquier análisis sobre los cacicazgos.

El caso de las Trobriand es importante para llegar a entender la transición de un sistema de gran hombre a un cacicazgo. Muchas de las características de los sistemas de gran hombre se encuentran presentes en las Trobriand, pero la posición hereditaria, el liderazgo institucionalizado y cierta centralización regional recuerdan a los cacicazgos de la Polinesia. ¿Por qué jefes hereditarios y no simplemente grandes hombres?

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

El archipiélago Trobriand lo forman una isla dominante (Kiriwina, de ciento ochenta kilómetros cuadrados) y muchas otras islas (que suman en total unos treinta kilómetros cuadrados). Kiriwina tiene poco relieve. El 60 % de su superficie son tierras de cultivo bajas y el resto son marismas y formaciones coralinas ocasionales y desiguales. La isla carece de muchos recursos, como la arcilla y la piedra. No hay arroyos y el agua procede de acuíferos subterráneos. La vegetación consiste en campos, arbustos secundarios, algunos cocoteros y beteles cerca de los poblados y pequeños vestigios de la vegetación nativa. Malinowski señala que «queda poco de la naturaleza y de su vegetación espontánea» (1935: 4). A excepción de las marismas, el paisaje es el producto del uso humano.

El clima es cálido y húmedo. Las lluvias son estacionales y la mayor parte de las precipitaciones se registran durante los monzones. Las sequías, a pesar de no ser comunes, son severas y temidas. Cuando falta el agua de los monzones, la producción agrícola se resiente y el hambre se apodera de las islas. La densidad de población de las Trobriand es bastante alta para una población horticultora. Powell (1960: 119) la calculó en unas cuarenta personas por kilómetro cuadrado, cifra que según este autor no ha cambiado significativamente desde principios del siglo XX. La figura 11 muestra el medio natural de la isla, repleto de pequeños poblados. En general, la población se concentra cerca de la tierra cultivable (un 70 % del total), donde las densidades sobrepasan las cincuenta personas por kilómetro cua-

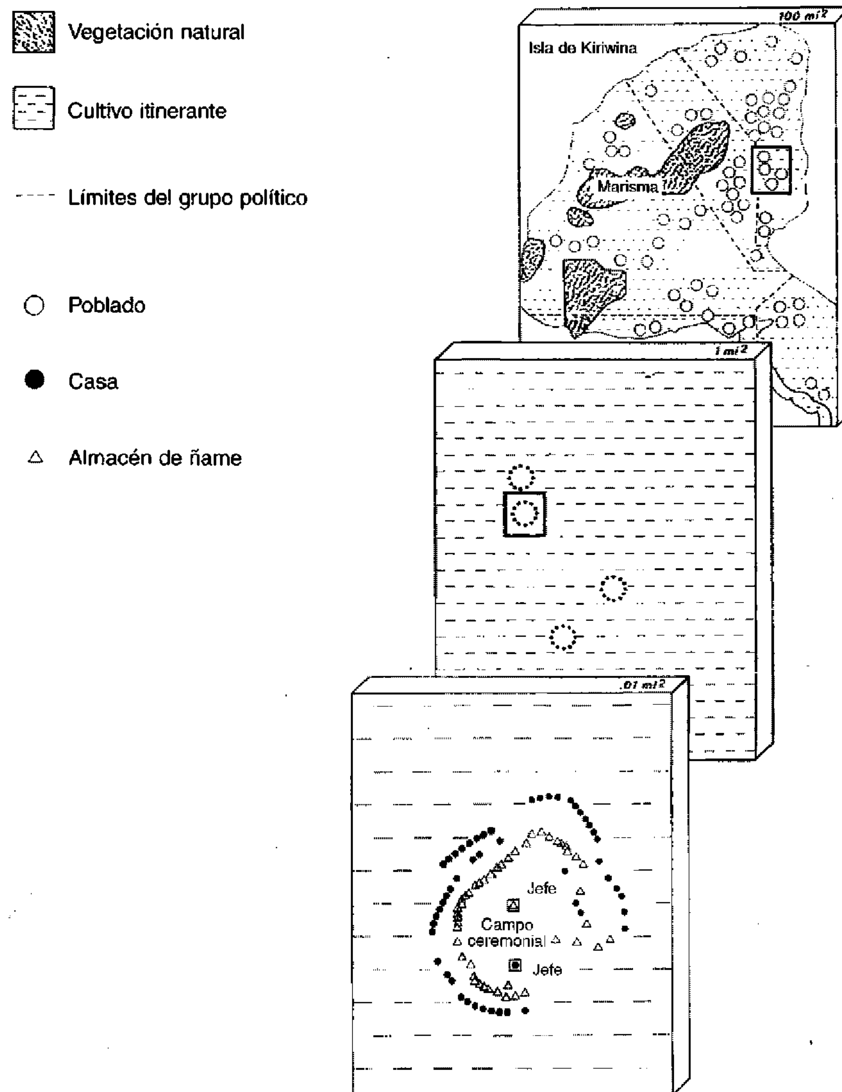


FIG. 11. *Patrón de asentamiento de los isleños de las Trobriand. El paisaje ha sido totalmente transformado por un cultivo intensivo itinerante. Los pequeños poblados se arraciman y a menudo se vinculan a un poblado central, donde se celebran ceremonias especiales en el campo central de danza. Los poblados Trobriand suelen tener entre 13 y 28 casas; el que aquí se dibuja es considerablemente mayor por ser un poblado central.*

drado. Por la descripción de Malinowski (1935), se ve un paisaje atestado y transformado por el trabajo humano.

La economía de subsistencia combina la agricultura intensiva y la pesca. La caza y la recolección están restringidas a pequeñas cantidades de marisco y cangrejos, que se encuentran a lo largo de las costas y las ma-

rismas. El grueso de la dieta consiste en cosechas de raíces, especialmente de ñame y taro. La principal cosecha es el ñame, que se planta en septiembre y octubre y está a punto para su recogida en mayo y junio. Los campos se preparan de nuevo cada dos años, se cosechan dos veces y, luego, se dejan en barbecho arbustivo durante tres o cinco años antes de ser utilizados otra vez; al parecer el hecho de añadir cenizas al suelo mantiene en gran medida la fertilidad. Después del desbroce inicial y de dejar secar las brozas, éstas se queman cuidadosamente. Luego se excava una fosa de plantación, cuidando de retirar todas las raíces y las piedras, y se rellena con el suelo suelto y con el tubérculo. Durante el periodo de crecimiento, de unos ocho meses, hay que desherbar y cuidar el cultivo. Luego, a medida que se necesitan, se recolectan los ñames destinados a la subsistencia y los destinados al intercambio se cosechan y se almacenan en estructuras especiales durante unos seis meses.

Debido a que la estacionalidad y el periodo de almacenaje de los ñames son bastante cortos, existe una temporada de escasez, durante la cual son importantes los ñames almacenados procedentes de plantaciones anteriores y una mezcla de otros cultivos. Los campos especiales de taro son comunes. Las plantaciones escalonadas de ñame y taro a lo largo del año proporcionan un periodo de cosecha extenso y cierta seguridad contra imprevistos que pueden destruir un único cultivo.

La seguridad en la economía de subsistencia es primordial para los habitantes de las Trobriand. Las islas, carentes de relieve para captar lluvias y sin riachuelos para la irrigación, se encuentran expuestas a sequías periódicas. Las historias de sequías y de hambre son un lugar común y la comida se exhibe en todos los eventos ceremoniales: funerales, matrimonios y danzas comunitarias. Tener comida da a la gente cierto sentido de bienestar, seguridad y orgullo. No tenerla «no es sólo algo que horroriza, sino algo de lo que uno se avergüenza» (Malinowski, 1935: 82).

Hay tres formas principales de tratar la amenaza de la escasez de alimentos. Una es la de diseminar la producción a lo largo de todo el año al escalonar las plantaciones. La segunda, y quizá la más importante, es la superproducción sistemática. El cabeza de familia, animado por los jefes y los magos de los campos y apoyándose en la fuerte ética de la acumulación de comida como medida de prestigio personal, de manera rutinaria se afana por producir más comida que la necesaria para cubrir las necesidades de su familia. Puesto que los años buenos y malos no se pueden prever, este esfuerzo adicional no solamente permite a la familia sobrellevar un año malo, sino que también tiene como resultado grandes excedentes en los años normales y buenos. Las implicaciones de estos excedentes para la economía política se analizarán más adelante.

La tercera forma, a pesar de que su efectividad ha sido discutida (Powell, 1969), es la de distribuir el alimento entre poblados como parte de la distribución ceremonial y la rutina de intercambios estructurados de regalos. A pesar de que tales componendas pueden ser demasiado limitadas para prevenir la escasez en caso de un fracaso generalizado de cultivos,

probablemente proporcionan cierto efecto mediador y, a largo plazo, reducen el excedente requerido para todo el sistema.

La intensidad total de producción agrícola requerida por la densidad de población, por razones de seguridad y (como veremos) por la rivalidad por la posición, se aprecia claramente en la planificación y la regulación del ciclo agrario. El cultivo lo realiza un poblado, y participan diez familias o más. En primer lugar, el cabeza de la aldea o jefe va al encuentro de su mago de los campos para decidir la localización del terreno grande y para repartir pedazos de éste a las familias individuales. Luego los hombres del poblado limpian, queman, vallan y plantan la sección, trabajando normalmente juntos en un grupo. El mago de los campos supervisa los principales pasos en la preparación de un terreno, en el cuidado de las plantas y en la cosecha, evaluando cuidadosamente los esfuerzos y animando a los hombres a hacer un esfuerzo mayor. Los «campos oficiales» *(legwota),* cultivados por miembros distinguidos de la comunidad, ocupan una posición destacada dentro del terreno agrícola; sirven a la vez tanto de centros del ritual agrícola como de ejemplo para todos los campos de la sección. Mientras que en sociedades más simples la producción de subsistencia es una ocupación en gran medida de la familia, en las Trobriand las decisiones significativas respecto al cultivo se toman lejos de ésta y se centralizan en el especialista en ritual.

La guerra, a pesar de que aparentemente es menos intensa que entre los enga, desde luego existe en las Trobriand (Powell, 1960). Los grupos locales luchan entre sí al menos en ciertas ocasiones, especialmente durante las hambrunas pero también, como veremos, por objetivos políticos explícitos. La intensidad decreciente de la guerra refuerza el punto de vista más general de Feil (1987) de que la evolución de las entidades políticas regionales regula la guerra y crea las condiciones para una paz relativa. Los cacicazgos y las confederaciones caciquiles son zonas de paz que benefician a los grupos locales, al mismo tiempo que sostienen las instituciones emergentes de liderazgo.

La intensificación del cultivo también ha llevado al comercio de los productos de subsistencia. Los suelos de las islas presentan una fina capa de tierra sobre el coral y la fertilidad de un suelo depende de su grosor y su desarrollo. Algunas zonas, especialmente al norte de Kiriwina, son considerablemente más fértiles que otras. La productividad de los mejores suelos casi duplica la de los suelos medianos y cuatriplica la de los suelos pobres (Austen, 1945: 18). Las comunidades que ocupan áreas muy productivas se concentran en la producción agrícola; la gente que habita en comunidades que poseen tierras más marginales es más probable que se especialice en la pesca o la artesanía, intercambiando sus productos por alimentos básicos.

La pesca es la actividad especializada más destacada. Excepto en las zonas agrícolas más importantes, los poblados tienden a estar situados en la costa, donde se practica tanto la pesca costera (en aguas poco profundas) como la pesca a cierta distancia de la costa. Algunos pescados se cambian por ñames y otros productos agrícolas. El desarrollo de este inter-

cambio local está descentralizado y escapa a la organización de los jefes; la gente de la costa y del interior comercia individualmente, utilizando tipos de intercambio tradicionales. Desde luego, los jefes son importantes para el comercio, aunque sea de forma indirecta al mantener la paz entre comunidades. También son importantes la manufactura de hachas de piedra pulimentada, cestas y diversos objetos de madera tallada, así como la liga, que se masca con semillas de betel de efecto estimulante.

El comercio con las otras poblaciones de las islas es importante para la economía de las Trobriand. Estas islas coralinas no disponen de ciertos bienes, como los objetos de arcilla y la piedra para las hachas. Estos productos importados son significativos desde el punto de vista económico; las hachas de piedra, en particular, resultan esenciales para una producción horticultora eficiente. Los productos alimenticios importados, como el sagú de Dobu, añaden cierta variedad a la dieta y proporcionan una fuente nutritiva básica en los años de extrema necesidad. El excedente de ñames generado en los años buenos sirve para obtener bienes en el intercambio *kula* (descrito más adelante) y, en los años malos, los bienes se pueden intercambiar, directa o indirectamente, por la comida necesaria.

En resumen, la población de las islas Trobriand se enfrenta a cuatro problemas económicos básicos, que derivan de la producción intensiva de las pequeñas islas coralinas: un riesgo alto de escasez alimentaria; la guerra intergrupal; una volubilidad considerable en la producción de subsistencia, que precisa del intercambio interno, y una necesidad apremiante de comercio externo, que tiene como objetivo obtener alimentos y productos manufacturados que no se encuentran disponibles a nivel local.

ORGANIZACIÓN SOCIAL

Patrón de asentamiento. El poblado de un jefe de rango superior presenta la mejor unidad para el análisis, con su disposición característica de casas y almacenes (fig. 11). La distribución de los espacios privados y públicos en el poblado refleja la división y la integración de las economías de subsistencia y política. El espacio privado, que rodea el poblado, contiene la residencia y las pequeñas estructuras de almacenamiento de las familias miembros. La casa, con su espacio de residencia, edificio de almacenaje y área de trabajo separados, es el centro de la economía doméstica. Los ñames procedentes del terreno de una familia se recolectan cuando se necesitan y no se almacenan (Weiner, 1976); sin embargo, los ñames recibidos durante los intercambios obligatorios se colocan en una estructura de almacenamiento cerrada.

En el centro se encuentra el espacio público y ceremonial, donde se localizan el campo de danza, las estructuras de almacenaje y exhibición del jefe y su residencia. En el campo de danza se celebran las ceremonias que definen el carácter social del grupo y se exhibe su bienestar económico a los extraños. Los grandes almacenes centrales se construyen dejando espacios abiertos entre los troncos de las paredes laterales para permitir

la visión de la riqueza concentrada por el jefe y sus partidarios. Estos almacenes sirven para financiar actividades caciquiles tales como la organización de las ceremonias del poblado y la construcción de las canoas utilizadas en el comercio. La propia casa del jefe, similar a las otras, aunque más grande, se encuentra en un extremo del campo de danza central, desde donde parece dominar las actividades de grupo del poblado.

Otros asentamientos, sin jefes de rango superior, no tienen un área pública central, a excepción de un campo de danza simple. Los asentamientos suelen formar agrupaciones, con un poblado principal que domina. En una escala más regional, unos pocos jefes han llegado a controlar extensas zonas y sus poblados son los más elaborados. De esta forma, el sistema de asentamiento se organiza jerárquicamente, de modo que existe un centro político donde se concentran los campos de danza públicos, las estructuras de almacenaje y de exhibición y las residencias de la élite, más grandes que las demás. En estos casos, los factores ecológicos y espaciales se oponen entre sí (Irwin, 1983). Dentro de una región, la centralidad de un asentamiento determina la posición de su líder; los poblados principales se localizan en los lugares con mejor acceso hacia otros poblados y así los jefes son capaces de dirigir la corriente de los distintos recursos. La productividad global de una región determina la posición de su cacicazgo.

La familia y el dala. La familia es la unidad económica básica de la producción de subsistencia y de consumo. El tamaño medio de una familia es de tan sólo 3,2 miembros (Powell, 1960: 119) y se organiza como familia nuclear con un esposo, una esposa y los hijos que no se han casado o que no se han trasladado a las casas de solteros del poblado. Cada familia posee su casa y sus estructuras de almacenamiento separadas y tiene una parcela de tierra propia, donde crecen los alimentos que consumen y el excedente de ñames para el intercambio.

La principal división del trabajo la determina el sexo (Malinowski, 1929: 24-27). Los hombres realizan las actividades agrícolas más duras: limpieza del terreno y construcción de las vallas y el sembrado; son también los comerciantes principales y los especialistas en la construcción de canoas y en la talla de madera. Las mujeres se encargan del campo (especialmente de arrancar las hierbas), recogen moluscos, preparan la comida, cuidan de los niños y producen bienes como esterillas o faldas hechas con hojas de banano (Weiner, 1976). Por lo general, los hombres dominan las actividades destinadas a obtener comida y las mujeres se encargan de su preparación; el trabajo artesano se comparte pero se diferencia entre artes masculinas y femeninas. Cuando se requiere un trabajo comunal, la familia organiza la división productiva básica del trabajo (Malinowski, 1935: 355).

Por encima de la familia, la unidad más importante es el pequeño poblado, una población residencial de unas sesenta y cinco personas que normalmente constituyen un *dala* (Weiner, 1976). El *dala* es un grupo social que posee un territorio que se utiliza para las actividades agropecuarias;

la pertenencia es matrilineal, pero la residencia es virilocal y algo complicada. Entre aquellos que deben residir con el cabeza del *dala* o «director» *(ibid.)* se encuentra el hijo mayor de su hermana mayor, que es el siguiente en la línea de sucesión para dirigir la aldea. En el poblado también viven algunos miembros que no pertenecen al *dala,* quienes reciben tierra de manos del cabeza de la aldea, normalmente sus propios hijos. El pequeño poblado es pues un grupo compuesto de hombres emparentados por vía matrilineal y de partidarios y sus familias.

El poblado es importante tanto económica como políticamente. Económicamente, como hemos visto, organiza y gestiona las actividades de siembra. Junto con este ciclo agrícola pautado se encuentra un sistema de ocupación de la tierra, basado en la propiedad del grupo, con derechos de reparto conferidos al líder (véase esp. Weiner, 1976). El *dala* posee la tierra, pero el líder del *dala,* al dirigir su reparto anual, controla de manera efectiva su acceso. Una familia puede obtener tierra solamente del líder, que goza de considerable libertad para repartir tierra a miembros que no pertenecen al *dala.* Este vínculo entre el control de la ocupación de la tierra y la economía política en desarrollo anuncia la base económica de las jefaturas polinesias más institucionalizadas. El pequeño poblado, más que un simple grupo familiar, se ha convertido en un grupo de soporte flexible políticamente.

Además, el poblado está organizado ritualmente por su líder. Como hemos visto, puede designar a otro habitante como su mago de los campos, pero el líder es el «propietario» de la magia —especialmente importante en los trabajos agrícolas— e inicia las ceremonias en el campo de danza.

El grupo local. De dos a seis poblados pequeños forman un grupo local o agrupación de poblados de unas trescientas personas. Este grupo es muy endogámico; con anterioridad a la pacificación, la guerra estaba prohibida entre las aldeas constituyentes. El matrimonio entre miembros de las aldeas ata la agrupación de poblados en una sola unidad social interconectada por muchos intercambios familiares, especialmente los intercambios anuales de ñame. Cada campesino cultiva varios campos de ñame, algunos para las necesidades de su familia y, al menos uno, para el intercambio.

Cuando la hija o la hermana de un hombre se casa, se debe hacer un pago importante de ñames cada año al yerno o cuñado; Malinowski (1935) analizó este pago como compensación a la mujer por sus derechos en el territorio del subclan, que abandona cuando se une a la familia de su marido; Weiner (1976), como veremos, tiene una hipótesis diferente. Sea cual sea la explicación, el patrón de la endogamia y de los intercambios afines da como resultado una alta interdependencia económica dentro de la agrupación. A pesar de que estos intercambios no se producen en una región lo suficientemente grande como para proteger al grupo contra un desastre económico importante, son de utilidad cuando las cosechas fallan en un lugar o se da una incapacidad temporal de la fuerza de trabajo de una familia.

El papel más importante de la agrupación del grupo local es político. Los distintos *dala* o poblados pequeños que componen la agrupación se clasifican socialmente los unos con respecto a los otros y el líder del *dala* que ocupa una posición más alta se convierte en el líder de la agrupación. Esto conlleva, al parecer, responsabilidades de liderazgo explícitas para coordinar las actividades del grupo en el ceremonial y en la defensa. A pesar de que el cargo no siempre se ocupa, se mantienen las expectativas de que un candidato digno lo ocupará a su debido tiempo. El líder de la agrupación está generosamente financiado al casarse con mujeres procedentes de distintos *dala,* de manera que obliga a sus parientes políticos masculinos a proporcionar enormes cantidades de ñames, que luego se almacenan para su exhibición y se utilizan para sostener eventos ceremoniales. Al manipular los lazos matrimoniales y de intercambio, un jefe puede convertir el apoyo de un grupo en lo que Malinowski (1935) llama una relación tributaria.

Como con los tsembaga o los enga centrales, la defensa puede haber sido una justificación para este grupo territorial local. Con anterioridad a la pacificación británica, la guerra era endémica en las islas Trobriand. La agrupación, sin ser en sí misma un grupo corporativo, estaba organizada como unidad defensiva; la guerra estaba prohibida dentro de la agrupación y se precisaba de la defensa mutua. En la economía política en desarrollo, la guerra entre jefes políticamente poderosos sirvió para establecer y mantener la posición privilegiada de una agrupación. Por ejemplo, en 1885 el jefe dirigente de Omarakana declaró la guerra a un jefe vecino que se había negado a darle una esposa y, como consecuencia, a aceptar una relación tributaria; el jefe de Omarakana ganó y asoló los poblados del jefe derrotado (Powell, 1960). Como discutiremos en el caso de las islas Hawai en el capítulo 11, en los cacicazgos la guerra se ve transformada desde la simple competencia por la tierra a la competencia por el poder y por el control que implica sobre la tierra y el trabajo.

Las relaciones regionales y los cacicazgos. La importancia de la competencia política entre jefes por el control regional de los grupos ayuda a distinguir el caso de las islas Trobriand de los sistemas de gran hombre descritos en el capítulo 8. Un jefe de alto rango puede extender su base de apoyo económico y su área de control político casándose con mujeres de otras agrupaciones de poblados y recibiendo, como resultado, una aportación de ñames equivalente casi a un pago de tributo. Según Malinowski (1935), tanto el número de esposas que se le permiten como el monto de los pagos de ñame depende de la posición del marido. Si éste es un jefe de alto rango, el pago de ñames es considerablemente más alto y se pide a todos los miembros masculinos del *dala* de la mujer que proporcionen ñames. Al casarse con muchas mujeres procedentes de los diferentes *dala* de una amplia región, un jefe de alto rango acaba convirtiéndose en el centro de un extenso sistema de movilización. El alcance potencial de este sistema está ilustrado por el poderoso jefe de Omarakana en los años treinta, al que Malinowski (1935) atribuye ¡unas ochenta mujeres!

Weiner (1976) señala que el flujo de ñames hacia los jefes se ve equilibrado por importantes intercambios recíprocos de bienes, y especialmente por la gran distribución de «riqueza femenina» —faldas y haces de hojas de banano— en las ceremonias funerarias del *dala* de un hombre donador de ñames. En esencia, un hombre que recibe ñames en nombre de su esposa está obligado a comprarle bienes femeninos para distribuirlos en estas ceremonias. La distribución de riqueza que la esposa hace en la ceremonia funeraria es así una medida de su renombre y de su fiabilidad en un sistema más amplio de intercambio y exhibición ceremoniales. Un jefe y sus esposas establecen relaciones recíprocas, dentro de las cuales ellas son esenciales para la ambición política. Las obligaciones familiares y la posición ceremonial de las mujeres permiten la movilización de un excedente político y la exhibición del prestigio.

Sahlins (1963) encontró dos puntos principales de contraste entre los tipos ideales del sistema melanesio de gran hombre y el cacicazgo polinesio: el tamaño de la entidad política y la naturaleza del liderazgo. La entidad política del gran hombre es generalmente pequeña (consiste en unos pocos centenares de personas); las unidades mayores tienden normalmente a fragmentarse en facciones independientes. El liderazgo se basa en la demostración de las aptitudes personales durante exhibiciones competitivas, en las que un hombre representa al grupo que lo respalda (como en los ejemplos de los enga y de los indios de la costa noroeste de Norteamérica estudiados en el capítulo 8). Una jefatura es normalmente mayor; se alcanza mediante la organización de comunidades locales en una jerarquía regional basada en el rango heredado de sus respectivos líderes. Los cargos de liderazgo implican funciones con derechos y obligaciones explícitas e inherentes. De esta forma, los jefes «llegan a un poder», que está revestido de unas funciones; más que construir un poder, como hacen los grandes hombres, al reunir un séquito personal. La posición social en los cacicazgos es heredada, basada en una posición genealógica de un individuo dentro de una jerarquía social, y el acceso al poder a través de los cargos se ve en consecuencia confinado a determinados personajes de la élite.

El liderazgo entre los habitantes de las islas Trobriand presenta una forma intermedia entre la variabilidad del gran hombre de Nueva Guinea y el jefe polinesio (Powell, 1960). Tanto local, como regionalmente, la posición social se basa en el rango establecido del *dala* de una persona, que a la vez se encuentra dicotomizado en subgrupos de élite y de plebeyos. Solamente un hombre nacido en un *dala* de alto rango puede acceder al poder El líder del *dala* (si hay más de uno) de más alto rango de un poblado es el líder del poblado entero; el líder de poblado del *dala* de más alto rango de una agrupación es el líder de ésta. El líder de una agrupación de poblados de uno de los *dala* de más alto rango de la región puede entonces utilizar los privilegios de su rango para adquirir múltiples mujeres y para extender regionalmente su base de poder y así formar un grupo de apoyo de hasta varios miles de miembros. Este patrón de prestigio heredado, de funciones políticas establecidas y de integración regional iden-

tífica la sociedad de las Trobriand como un cacicazgo, pero con elementos de un sistema basado en el patrón de gran hombre.

Las relaciones externas y el kula. Más allá del nivel de agrupación, el prestigio de un jefe se basa no sólo en el rango de sus *dala* sino también en su participación con éxito en eventos ceremoniales muy politizados, de manera señalada las cosechas competitivas de ñames y los viajes *kula*. Como hemos visto, un jefe de alto rango, casado en varios subclanes locales, obtiene a cambio ñames de una amplia región que lo apoya; cada presentación de ñame se acompaña con una bienvenida ceremonial del que la presenta y con la exhibición de los ñames en enormes pilas antes de que sean almacenados en las casas del ñame del jefe. Los ñames son una medida directa del poder productivo del grupo de apoyo de un jefe y el principal capital con el que financiar sus movimientos políticos futuros. Al exhibirlos de esta manera, en contraste con los almacenes privados y cerrados de la gente común, el jefe afirma su poder económico.

Los viajes *kula* se realizan con fines de intercambio ceremonial entre los habitantes de las Trobriand y las poblaciones de otras islas. En las Trobriand, un jefe de alto rango organiza estos viajes e impone la participación de todas las canoas que pertenecen a los jefes de su distrito *kula*. Después de una acumulación preliminar de riquezas y bienes, las canoas zarpan, deteniéndose primero en una pequeña isla donde el jefe iniciador distribuye ceremonialmente comida a los participantes. Al día siguiente las canoas se dirigen a la isla en donde se celebrarán los intercambios.

El *kula* es un sistema de intercambio tradicional bien descrito (Belshaw, 1955; Leach y Leach, 1983; Malinowski, 1922). Las islas que participan cubren una extensión relativamente grande de océano al este de Nueva Guinea (aproximadamente 210 millas de norte a sur y 270 millas de este a oeste) e intercambian muchos bienes útiles y de valor. Los bienes más importantes en tiempos de Malinowski eran los collares de conchas *(soulava* o *bagi)* y pares de brazaletes de conchas de conos *(mwali)*. Los dos bienes circulaban para su intercambio y en sentidos opuestos alrededor del anillo de islas: el *soulava* según las manecillas del reloj y el *mwali* en sentido contrario (Malinowski, 1922: mapa V). Entre los objetos destinados al uso destacaban los cuencos de cerámica y de madera tallada y materias primas como la piedra para las hachas y productos agrícolas.

Los bienes del *kula* extienden el poder político en las Trobriand. Aun estando severamente limitadas en sus posibilidades de intercambio, forman una esfera separada de comercio (cf. Bohannan, 1955). Puesto que los objetos *kula* sólo se pueden intercambiar entre sí, los jefes pueden controlar su distribución. Con la institucionalización de los cacicazgos, los bienes de prestigio se vuelven cada vez más importantes para su exhibición y el control sobre su distribución acaba siendo parte insustituible de la estrategia política (Earle, 1982).

En uno de los largos viajes *kula* característicos, una flotilla de canoas de las islas Trobriand llega a una isla, como Dobu, donde los isleños de las Trobriand se alinean de acuerdo con su rango social y los habitan-

tes de Dobu les dan la bienvenida de manera ceremonial. Los trobriand luego se dispersan entre las aldeas dobu para encontrarse con sus socios comerciales. En algunos casos, un socio ha recibido con anterioridad un regalo por parte de un trobriand y debe ahora devolverlo con un bien de valor equivalente; en otros casos, los trobriand se acercan a un socio y le solicitan un bien deseado mediante regalos de alimentos o de artesanía. Entonces, los dobu pueden entregarles ese bien, con la esperanza de que les sea devuelto el regalo en su próximo viaje a las Trobriand.

Durante la entrega de bienes impera un estricto decoro: se menosprecia ostentosamente la calidad de un regalo recibido y se exagera la calidad del regalo entregado, con vistas a aumentar la importancia de una persona o de un grupo al atribuir un valor mayor a sus bienes que a los de sus socios comerciales. Al mismo tiempo que se intercambian estos bienes, se truecan los bienes útiles procedentes de las distintas islas. Así, el viaje *kula* crea lo que, en esencia, es un mercado, en el que personas de diferentes regiones intercambian alimentos y especialidades locales con todos los asistentes, negociando la equivalencia del intercambio mediante el regateo.

Cuando han terminado con su negocio, los trobriand zarpan para casa, a menudo parándose en varias islas en su camino de vuelta. Antes de desembarcar en las Trobriand, la flotilla para de nuevo en la pequeña isla y se lleva a cabo una exhibición relativamente especial de los bienes. Tal y como lo describió Malinowski (1922: 375): «de cada canoa, se extienden una o dos esterillas sobre la arena de la playa y los hombres ponen sus collares sobre aquéllas. De esta manera, se exhibe una larga hilera de artículos en la playa, mientras los miembros de la expedición caminan arriba y abajo, los admiran y los cuentan. Los jefes, desde luego, tendrán siempre el mayor conjunto de bienes, muy especialmente el que ha sido el *toli' uvalaku* en aquella expedición». Esta exhibición constituye una medida directa del éxito individual en el *kula* y, después del viaje, rápidamente se difunden a través de las comunidades voces de descontento y de logros personales.

La competencia y la exhibición son partes integrantes de las maniobras políticas de los individuos, en especial de los jefes. Al animar a la producción y manejar el intercambio, un jefe demuestra públicamente su habilidad política y la capacidad económica del grupo que lo respalda. El éxito tanto en la producción como en el intercambio depende de la iniciativa y el manejo de todos los participantes. En el *kula,* por ejemplo, a pesar de que los bienes viajan en las direcciones prescritas, se pone mucho cuidado y discernimiento en seleccionar a un destinatario específico de entre todos aquellos que lo desean. Al dar los bienes y regalos solicitados, un jefe calcula el posible rendimiento tanto en bienes futuros, como en un mayor prestigio para él y su grupo.

A pesar de que el prestigio se adscribe a un líder según su afiliación a un *dala,* su renombre puede verse o bien acrecentado o bien empañado por sus éxitos y sus fracasos en las ceremonias públicas de exhibición. En efecto, dichos éxitos y fracasos pueden alterar el rango del mismo *dala*

(Uberoi, 1962), ya que la rivalidad por el prestigio ajusta la posición política y social.

Conclusiones

¿Por qué la estratificación incipiente y la institucionalización de las jerarquías políticas evolucionó en las islas Trobriand y no en sociedades en apariencia similares? Por dos razones, que derivan respectivamente de la economía política y de la economía de subsistencia. En primer lugar, respecto a la economía política, la diferenciación social inherente al liderazgo institucionalizado está garantizada en las Trobriand por un acceso diferencial a los medios de producción y de distribución.

El comercio exterior, como hemos visto, es esencial, tanto para la economía política como para la economía de subsistencia y los jefes son capaces de monopolizar este comercio mediante la propiedad de las canoas, aptas para navegar en el mar (Burton, 1975). Estas canoas comerciales son técnicamente complejas: consisten en un gran tronco vaciado, una tabla libre, armazón y balancín, un mástil y una vela de hojas de árboles pandanáceos; tienen de nueve a diez metros y medio de largo y son capaces de transportar a doce hombres y cargas pesadas de bienes. Fabricar una canoa comercial requiere la atención minuciosa de un especialista y un trabajo manual y ritual considerable, y solamente los jefes de rango superior, con acceso a los ñames y a los bienes, se pueden permitir tal gasto. De esta forma, el control sobre la producción y el intercambio, posible en buena medida gracias al control sobre el capital, ha llevado a la estratificación social y a una élite que se perpetúa a sí misma.

A pesar de esto, como Malinowski (1935) se aprestó a reconocer, los jefes son de igual manera indispensables en las vidas cotidianas de los trobriand. Normalmente las islas pequeñas son ecológicamente inestables y pobres en recursos. Como estrategia de gestión del riesgo, los jefes trobriand actúan como «banqueros tribales», invirtiendo el excedente disponible en un año normal o en un buen año en bienes de capital como las canoas; en el comercio exterior para conseguir materias y productos artesanos de producción no local; en las ceremonias políticas que determinan el prestigio individual y del grupo, y en bienes de valor. En un mal año, cuando no hay excedente, la gestión de la producción por parte del jefe garantiza unos mínimos para cubrir las necesidades de subsistencia. Asimismo, los jefes, al establecer y mantener relaciones comerciales a través del sistema de intercambio *kula,* proporcionan acceso a los mercados, lo cual es esencial para el buen funcionamiento de la economía local: en estos mercados, en los años buenos, se puede intercambiar el excedente alimentario por una amplia gama de productos y estos bienes, en los años malos, se pueden intercambiar por comida.

El poder y el prestigio del jefe trobriand depende de la centralización y el control de la economía. Como hemos visto, este control es resultado de los requerimientos tanto del intercambio a larga distancia como

de la gestión de riesgo. Una vez ese hicieron con el control, los jefes lo extendieron para incluir los monopolios sobre la producción de ciertos recursos clave, generalmente preciados por la población, entre ellos el coco (importante especialmente por su aceite, que escasea en la dieta), granos de betel (masticado como estimulante), cerdos (una fuente principal de proteína y grasa) y hachas de piedra (importantes para desbrozar la tierra para cultivar). Los cocoteros, los beteles y los cerdos eran, al parecer, propiedad exclusiva de los jefes (Austen, 1945; Malinowski, 1935) y las hachas, hechas de piedra importada, los pulían especialistas que trabajaban también para los jefes (Malinowski, 1935).

En palabras más simples, la economía de subsistencia de las frágiles y aisladas islas Trobriand no podía intensificarse con éxito sin el liderazgo para gestionar el ciclo productivo y el intercambio externo. Estas condiciones por sí solas no producen jefes, sino que es el proceso de intensificación en ciertas situaciones el que ofrece posibilidades para el control. En las Trobriand estas posibilidades incluyen el sistema de posesión de la tierra, el excedente almacenable y el capital tecnológico para el comercio. Es mediante el control de tales elementos de la economía de subsistencia que aparece y se perpetúa un cacicazgo.

CAPÍTULO 11

EL CACICAZGO COMPLEJO

Los trobiand representan cacicazgos relativamente simples, construidos sobre la estructura y la ideología del grupo de parentesco *(dala)* y sus relaciones afines. En este capítulo examinaremos los cacicazgos más complejos de Hawai y el caso especial de los basseri de Irán. Puesto que la Polinesia abarca todo el espectro de los cacicazgos, desde el simple al complejo, desde entidades políticas de varios cientos de personas a una de cien mil, resultará útil hablar de los polinesios en general, antes de examinar en detalle los cacicazgos inusuales y complejos de Hawai, que representan el máximo grado de desarrollo evolutivo de la Polinesia.

Las dispersas islas de la Polinesia se extienden desde Tonga y Samoa, pasando por la isla de Pascua y Nueva Zelanda, hasta la cadena hawaiana. A lo largo de esta inmensa región del Pacífico se encuentran agrupaciones de islas, a menudo a gran distancia de su grupo de islas vecinas más próximo. Tales islas varían mucho de tamaño, desde la gran superficie de Nueva Zelanda (que comprende 270.000 kilómetros cuadrados) a los diminutos islotes de coral de los tuamotus, justo por debajo del ecuador, y también varían mucho de clima, desde el templado al tropical. Los grupos de islas mayores, tales como las Hawai y las islas de la Sociedad, están dominadas por cadenas de volcanes; oscilan de tamaño, desde las islas jóvenes más grandes, como Hawai (10.450 kilómetros cuadrados), a los pequeños vestigios erosionados y atolones de coral.

Con anterioridad al contacto europeo, estas tierras aisladas fueron colonizadas y habitadas por los polinesios; sus orígenes comunes se trazan, de una isla a otra, en las similitudes considerables de lenguaje, cultura material, prácticas de subsistencia y demás rasgos. En relación a nuestro propósito, el elemento más importante de las culturas polinesias es su organización sociopolítica en cacicazgos. Las diferencias entre estas entidades políticas oceánicas nos ayudan a entender los procesos implicados en el desarrollo de los cacicazgos que se sitúan en el umbral mismo del nivel estatal.

El principio de desigualdad social, basado en el rango heredado, fue fundamental para la organización de los cacicazgos polinesios. Cada cacicazgo estaba compuesto por un clan cónico con linajes insertados (fig. 12). La línea principal, señalada por un trazo negro más grueso, estaba repre-

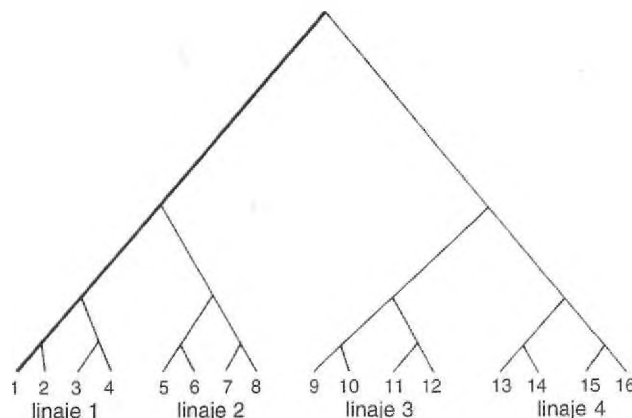


FIG. 12. *Estructura cónica del clan de un cacicazgo polinesio.*

sentada idealmente por el primer hijo del primer hijo del primer hijo, etcétera. Las líneas secundarias estaban fundadas por los hijos segundo y tercero, cuyos descendientes formaron los linajes del clan (cf. Kirchhoff, 1955). La categoría de un hombre y su grupo de ascendencia se basaba en el orden de su nacimiento dentro de la familia: la línea que descendía del segundo hijo tenía un rango inferior a la del primer hijo, y así sucesivamente.

En teoría, cada persona y cada linaje dentro del sistema tenía una única posición basada en la distancia a la línea principal; cuanto más cercana a ésta, más alto era el rango (como se muestra en los números de la figura 12). En la práctica, la categoría tendía a estar restringida al grupo de los jefes compuesto por la línea principal; las líneas secundarias en muy pocas ocasiones se molestaban en calcular las distinciones de rango. A pesar de que los títulos de los jefes normalmente se heredaban patrilinealmente, una línea no era exógama y la pertenencia era frecuentemente cognaticia.

Muchas líneas secundarias, descontentas con su rango inferior en el clan, crearon por sí mismas un cacicazgo local independiente. Estos cacicazgos compitieron agresivamente por el control de las tierras y de los plebeyos, y el rango acabó siendo más determinado por la posición genealógica y por la dominación política, resultado de la guerra de conquista (Goldman, 1970).

En cada nivel de la jerarquía social de los grupos, la línea principal de rango más alto ejercía el liderazgo. El jefe de la línea principal de un grupo local organizaba y dirigía las actividades del grupo. Cuando los grupos locales se organizaron en entidades regionales, el jefe local de rango más alto coordinaba los ciclos ceremoniales regionales y las operaciones militares.

El jefe polinesio era a la vez una persona sagrada, íntimamente unida a los dioses ancestrales y mediador en los ceremoniales, y un líder secu-

lar, responsable de organizar la acción militar, de dirigir las actividades económicas y de decidir en las disputas internas. Puesto que cualquier actividad que precisaba la actuación conjunta del grupo se hallaba en los dominios del jefe, sus aspectos seculares y religiosos se encontraban muy unidos y se reforzaban mutuamente.

En el cacicazgo polinesio existieron funciones explícitas de liderazgo y cargos marcados por una categoría especial, tanto si estaban permanentemente ocupados como si no. Cada grupo en una jerarquía de grupos establecida (comunidad local, distrito, cacicazgo insular) tenía tales funciones, con las funciones de los subgrupos escaladas según las relaciones de rango. En la figura 12, los números 1, 5, 9 y 13 son cabezas de linajes; el 5 se subordina al 1, que es el líder de un segmento grande, y el 13, al 9. Todos se subordinan al 1, el jefe supremo del clan cónico.

En términos generales, cada cargo transmitía a su titular tanto el derecho a movilizar el trabajo y los bienes que se necesitaban, como el de sostenerse a sí mismo y a sus parientes y el de cumplir con sus obligaciones, así como la obligación de mantener el orden y la productividad del grupo. Los que desempeñaban tales funciones se implicaban explícitamente en la realización de las ceremonias, que se consideraban imprescindibles para satisfacer las obligaciones rituales para con los dioses; en el mantenimiento de una posición militar fuerte y del orden interno, y en la creación y el mantenimiento de las infraestructuras productivas, tales como los sistemas de irrigación, los campos en terrazas y los viveros de peces.

Los cacicazgos polinesios estuvieron financiados por la redistribución, una forma de imposición tributaria (Earle, 1977). Debido a las prerrogativas del cargo, los jefes pudieron amasar bienes básicos producidos por los plebeyos. Parte de estos bienes fueron retenidos por los jefes para su uso personal, pero la mayor parte se utilizaron para compensar a la gente que trabajaba para ellos en las distintas actividades necesarias para satisfacer las obligaciones del jefe y para mantener su posición dominante y su estilo de vida imponente.

En la Polinesia, el continuo desde los cacicazgos simples a los complejos estuvo bien representado (Goldman, 1970; Sahlins, 1958). En efecto, la etnografía polinesia presenta una oportunidad magnífica para considerar cómo una organización sociopolítica globalizadora puede mantenerse a pesar de sus tendencias inherentes a la fragmentación. Como hemos visto, las unidades políticas a menudo se rompen según las líneas de linaje, cuando la línea principal de un linaje de menor rango (por ejemplo, el número 9 en la figura 12) se convierte en un cacicazgo separado que compite con la línea principal original (representada por el número 1). En algunas islas, como las Marquesas (Handy, 1923) y las Tongareva (P. Buck, 1932), los cacicazgos normalmente se fragmentaron en pequeñas entidades políticas de un millar de personas aproximadamente. En otras, como las Tonga (Kirch, 1980) o las Hawai, los cacicazgos se expandieron hasta incorporar a poblaciones que alcanzaban cifras de decenas de miles. Entonces, ¿cuáles fueron las condiciones que desalentaron la fragmentación?, porque fueron éstas las que permitieron el crecimiento del tamaño del sistema poli-

tico y el desarrollo de nuevas instituciones para resolver los problemas creados por esta nueva escala.

Caso 13. Los isleños de las Hawai

En el momento del primer contacto (en 1778), las islas Hawai tenían una población de unas doscientas o trescientas mil personas (Nordyke, 1989; Schmitt, 1971), dividida en cuatro grandes cacicazgos, que competían entre sí. Éstos, que los investigadores (Earle, 1978; Goldman, 1970; Hommon, 1976; Sahlins, 1958, 1972) consideran que representan el estadio más alto de desarrollo sociopolítico en la Polinesia, se examinarán aquí en un esfuerzo por descubrir los factores responsables de la evolución de los cacicazgos hasta el umbral de la sociedad estatal.

La complejidad de los cacicazgos hawaianos se percibe en su estratificación social y en sus instituciones regionales desarrolladas. La sociedad estaba dividida de manera rígida en dos clases, los plebeyos y los jefes. Los primeros eran los campesinos, los pescadores y los artesanos. Sus genealogías eran cortas, raramente contaban más allá de la generación de los abuelos, siendo su rango y su organización entre familias informales y *ad hoc.* Cierto número de familias emparentadas podían vivir juntas y cooperar en empresas económicas comunes, aunque no existen pruebas de la existencia de un linaje o una estructura corporativos para los plebeyos. Algunos de estos fueron grandes hombres, en el sentido de que fueron campesinos y organizadores de éxito, alrededor de los cuales se agruparon pequeños grupos de familias de la comunidad (Sahlins, 1992: 208). Sin embargo, dichas comunidades, como los poblados campesinos dentro de los estados, se organizaban con rasgos igualitarios, establecidos dentro de la jerarquía regional del cacicazgo.

Por el contrario, los jefes se organizaban en varios grupos de ascendencia dirigentes, asociados a las islas mayores de Kauái, Oahu, Maui y Hawai. En teoría, el rango de una persona y, por extensión, sus derechos a un cargo y al sostén de los jefes emparentados con él, estaba determinado por la distancia a la línea principal. Sin embargo, esta distancia no se calculaba con facilidad, ya que una persona recibía su categoría tanto a través de su madre como de su padre y, de acuerdo con esto, los jefes contrataban especialistas para evaluar las demandas de los individuos a cierto rango y posición. El matrimonio era importante como medio para aumentar la categoría de los vástagos. Un jefe de la élite solamente se podía casar con una mujer de la élite y un jefe de alto rango era polígamo, tanto dentro de su propia línea dirigente, para hacer más sólida la posición política de sus hijos, como fuera de su línea, para construir alianzas con otras líneas. La competencia por las posiciones de poder era encarnizada y el matrimonio y la descendencia estaban muy politizados y planeados con sumo cuidado. Las mujeres eran fichas políticas clave que mantenían sus posiciones como jefes de la comunidad, pero el jefe supremo siempre era un hombre, a pesar de que podía llegar al poder a través de

los derechos a un cargo heredados de su mujer (véase Earle 1978 para los ejemplos de Kauai).

La población estimada para los cacicazgos prehistóricos hawaianos oscila de unos treinta mil (en Kauai y Niihau) a unos cien mil (en Hawai). Normalmente un único cacicazgo complejo gobernaba una isla grande junto con las islas más pequeñas estrechamente asociadas. A pesar de que se llevaron a cabo intentos de extender el cacicazgo mediante la conquista de otras islas mayores, éstos habitualmente fracasaron debido a las dificultades de control de poblaciones tan grandes y tan ampliamente separadas.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Las Hawai consisten en siete grandes islas localizadas al norte de la parte central del Pacífico, justo entre los trópicos, a 20° N de latitud. Este archipiélago, aislado de otras grandes masas de tierra emergida por más de tres mil kilómetros de océano, está compuesto por los picos de una cadena montañosa de origen volcánico. La edad geológica de las islas, y como consecuencia el alcance de su erosión, varía en gran medida. La isla mayor de las Hawai todavía tiene volcanes activos y su amplia superficie en pendiente tiene pocos valles y arroyos permanentes. Por el contrario, Kauai está muy erosionada y tiene profundos cañones que llevan el agua desde las montañas centrales al mar. La mayor parte de los suelos son de origen volcánico, aunque los más productivos son los aluviones que se encuentran en los valles erosionados y a lo largo de las llanuras de la costa, en las bocas de los valles. La cantidad de suelo aluvial varía muchísimo, en función del desarrollo del sistema hidráulico (véase Earle, 1980*b*; Kirch, 1977).

Las precipitaciones son otro factor importante en la variación medioambiental. A nivel del mar, las precipitaciones anuales esperadas en esta zona del Pacífico son de alrededor de 150 milímetros. Sin embargo, la distribución de esta lluvia es desigual, debido a los distintos tamaños de las islas. En la parte de las islas que queda a favor del viento, la lluvia normalmente oscila entre los 150 milímetros en la costa a trescientas y los 750 milímetros o más en las montañas centrales; en la parte resguardada del viento, las precipitaciones son mucho más reducidas, apenas una llovizna que a menudo deja menos de 50 milímetros. La variación de las precipitaciones y los suelos es un factor determinante de las diferentes estrategias de subsistencia locales.

Como hemos visto, la densidad de población para las siete islas en el momento del primer contacto ha sido estimada en quince personas por kilómetro cuadrado. A pesar de ello, la mayor parte del terreno de las islas es abrupto y accidentado y buena parte o bien se encuentra a demasiada altitud o bien es demasiado seco para las plantaciones de raíces tropicales que los hawaianos cosechan. En cotas más bajas, donde se concentra la mayor parte de la población (normalmente en una distancia de un ki-

lómetro y medio de la costa y cerca de los arroyos), las densidades sobrepasan los setenta y cinco habitantes por kilómetro cuadrado.

Como resultado de estas densidades de población localmente elevadas, la economía de subsistencia depende principalmente de la agricultura intensiva. El regadío, las terrazas y los sistemas de drenaje que se idearon permitieron la plantación permanente, durante todo el año. Se sembraba el cultivo dominante, el taro *(Colocasia esculenta)*, en campos irrigados, allá donde lo permitían el agua y las condiciones del suelo (Earle, 1980*b*; Kirch, 1977). Los campos inundados, similares a los arrozales del sudeste asiático, consistían en acequias cortas desde los numerosos arroyos de la isla, que llevaban agua a los campos en terraza. Cada uno de estos era un pequeño estanque, con el ocumo plantado en medio del fango o sobre pequeños montículos. La tecnología existente era de pequeña escala y se manejaba con facilidad; los rendimientos eran altos. Sin embargo, la concentración de tales sistemas de irrigación en la parte baja de los valles, cerca del mar, fue un gran problema. La producción agrícola de una comunidad se veía periódicamente destruida por las inundaciones y los maremotos, que de hecho siguen siendo un tormento para los modernos sistemas de ocumo (Earle, 1978).

En los lugares donde no era posible el regadío se utilizó el cultivo itinerante de barbecho corto para el ocumo y, en sitios más secos, para el boniato. Otros cultivos incluyen el ñame, la caña de azúcar, el arruruz y cierto número de cultivos arborícolas, especialmente el árbol del pan y el banano. También eran de cierta importancia, por su proteína, los animales domesticados, entre los cuales se hallan los cerdos, los perros y los pollos. Los jefes, quienes al parecer monopolizaron su cuidado, apreciaban en particular a los cerdos.

El pescado era una fuente básica de proteína. Los hombres utilizaban técnicas de pesca, en especial el *hukilau,* en el que una gran partida de pesca rodeaba con sus redes un banco de peces en aguas poco profundas, arrastrando sus capturas a la orilla. También era importante la pesca a cierta distancia de la costa en busca de pescado pelágico, lo cual requería equipos de pesca especiales y canoas grandes. A lo largo de la costa y en los llanos aluviales próximos se construyeron viveros en los que se criaban peces pequeños para consumo de los jefes (Kikuchi, 1976). La tecnología de los estanques era simple, variando desde un campo de ocumos inundado y agrandado, hasta extensas áreas cerradas por muros de contención de rocas y tierra.

Otros alimentos silvestres, a pesar de ser secundarios, proporcionaban variedad y proteína adicional. Las mujeres cogían marisco y cangrejos, atrapaban con red a las aves marinas en sus colonias próximas a la costa, cazaban pollos silvestres y cerdos salvajes en las montañas y recolectaban además muchas plantas silvestres. El interior de las islas, con poca población permanente, era una zona de caza y recolección importante. En resumen, la dieta de los hawaianos, a pesar de que dependía mucho de las cosechas de alimentos con féculas, era buena en cuanto al total de calorías y proteínas y también en cuanto a variedad.

Desde luego, la economía de subsistencia variada era una respuesta a la diversidad medioambiental de las elevadas islas volcánicas de la Polinesia. Había tres grandes zonas muy próximas entre sí que permitieron tres tipos de explotación muy diferentes: las tierras bajas aluviales y las mesetas con poca pendiente para la agricultura intensiva; las bahías y los arrecifes de aguas poco profundas, cerca de la costa, para la pesca productiva, y los bosques del interior «silvestres» para la caza y la recolección. Mientras que Service señaló que los cacicazgos se desarrollaron con frecuencia en tales condiciones, a fin de manejar el intercambio entre comunidades especializadas, de hecho, como veremos, el comercio estaba notablemente limitado y se llevó a cabo en grandes proporciones dentro de las fronteras de la comunidad (Earle, 1977).

La guerra podría considerarse otro resultado probable de las altas densidades de población y de la desigual distribución de los recursos productivos de un lugar a otro. Prestando atención a la teoría de la circunscripción de Carneiro sobre la guerra, Kirch (1988) señala que el crecimiento de la población en el medio isleño de la Polinesia, naturalmente limitado, debe presionar los recursos disponibles y desembocar en la guerra intergrupal. Ésta limita las opciones de un individuo, haciendo necesaria la pertenencia a un grupo a fin de garantizar el acceso a los recursos disputados (Boone, 1992). A pesar de que la guerra intergrupal sobre la tierra productiva caracteriza la cacicazgos de menor escala, como el de los maoríes (M. Alien, 1996), en Hawai la guerra resultó ser principalmente una estrategia política concebida para extender el control.

Como señalaremos, la mayor parte de los problemas de la producción se manejaron en el nivel familiar o en el nivel de la comunidad local, a pesar de que los jefes innegablemente fueron importantes para gestionar el riesgo y juzgar los conflictos entre comunidades. Sin embargo, lo que es más importante es que la forma particular que la intensificación adoptó en las islas Hawai permitió oportunidades de control económico, que constituyeron la base para el desarrollo de la estratificación social.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Wittfogel (1957: 241) ha señalado que el desarrollo de los sistemas de irrigación en las Hawai precisó del desarrollo de un sistema de gestión por parte de los jefes y de los capataces, que, luego, formó la base de la organización política hawaiana. Por otra parte, Service (1962), al tratar de la Polinesia en general, argumentó que la diversidad medioambiental de las islas precisó de un sistema de intercambio gestionado desde un centro, cuyos organizadores alcanzaron el poder como jefes. Como hemos indicado en otra parte (Earle, 1977, 1978), estas teorías son inadecuadas, puesto que ni la irrigación ni el intercambio plantearon problemas que requirieran un sistema de control que se extendiera más allá de la comunidad local.

La familia nuclear independiente, organizada a través de líneas convencionales de división del trabajo por sexo y edad, no tuvo dificultad en

proporcionar la mayor parte del trabajo necesario en las estrategias de subsistencia (Earle, 1978). Las fuentes tradicionales a menudo describen una división rígida del trabajo basada en un imperativo cultural de proteger el *mana* masculino o poder sobrenatural y sagrado (Handy y Pukui, 1958: 176-178; Malo, 1951: 27-30). Los hombres y las mujeres comían por separado, el marido era el encargado, al menos en las comidas formales, de cocinar el taro en hornos de arcilla separados para él y para su mujer, así como de machacarlo separadamente para elaborar *po'i.* Las mujeres no podían comer alimentos relacionados con los dioses —como el cerdo— y tampoco podían entrar en la casa donde comían los hombres y en la que se hacían las ofrendas a los dioses familiares. Los hombres eran los responsables de todo el trabajo relacionado con el cultivo del taro sagrado, de la misma manera que las mujeres eran las encargadas de machacar laboriosamente el *tapa,* la corteza con la que se hacía la ropa del mismo nombre, utilizada para vestir tanto a la familia como a los dioses. En las partes culturalmente más importantes de la vida doméstica, existía una clara reciprocidad. El marido reunía a sus parientes más cercanos para recoger las vigas y levantar los cimientos de la casa, mientras que las mujeres buscaban los materiales vegetales, que los hombres utilizaban para hacer el techado, y tejían las esteras del suelo. Al tiempo que los hombres trabajaban en los campos de taro y pescaban, las mujeres cultivaban y recolectaban otras plantas, como el boniato, básicas para la diversidad de las comidas de la familia y para su salud. Cierto sentido del equilibrio y de la conveniencia organizaba el trabajo dentro de la familia y a través de las familias vecinas.

La rígida división del trabajo descrita para los cacicazgos hawaianos es, muy probablemente, una exageración. La división hombre-mujer es en gran medida una división entre lo sagrado y lo secular que, muy probablemente, habría afectado a los jefes, a quienes se tenía por dioses, y a los otros hombres solamente cuando participaban en rituales sagrados. La arqueología de las casas que no eran de la élite no muestra la división del espacio y las áreas especializadas para cocinar que la etnohistoria parece señalar. Creemos que la división del trabajo entre hombres y mujeres fue posiblemente flexible y complementaria, a excepción de los contextos públicos y sagrados asociados con los eventos ceremoniales.

El alimento más importante en la economía de subsistencia fue el taro, que se producía en huertos irrigados y en campos de tierras más altas. Los sistemas de irrigación eran pequeños y limitados a una única comunidad local; un sistema normalmente distribuía agua a tan sólo cuatro o cinco campesinos, y raramente a más de doce. La construcción, al parecer, se realizaba mediante una extensión gradual; de la reconstrucción —como hoy en día— se ocupaba un pequeño grupo de trabajadores. El registro histórico sugiere que las familias de parientes cercanos, hermanos y cuñados, vivían juntos a lo largo de una pequeña acequia y cooperaban en su mantenimiento. A pesar de que sin duda existieron capataces en las Hawai, no eran necesarios para desarrollar los sistemas de irrigación.

Por lo que se refiere al intercambio, las tres zonas más importantes de recursos (la pesca cerca de la orilla, el cultivo de las tierras bajas y la

caza y la recolección de las tierras altas) estuvieron normalmente muy cerca unas de otras; en muchas zonas hay menos de doce kilómetros entre la costa y los picos de las montañas. Una familia asentada en la parte inferior del valle, cerca del mar, como era el caso más común, tenía así acceso a todos los recursos básicos y era, en esencia, autosuficiente. En aquellos lugares donde las zonas de recursos estaban más separadas, como en algunos lugares de la gran isla de Hawai, las familias se especializaban hasta cierto punto en los recursos localmente disponibles. Sin embargo, puesto que la tierra de una comunidad local es una franja que discurre desde las montañas centrales hasta el mar, el intercambio se producía sobre todo entre las familias de la misma comunidad, unidas por vínculos íntimos de parentesco (Handy y Pukui, 1958). El intercambio entre familias de diferentes comunidades no fue extenso, y cuando resultaba deseable se llevaba a cabo en pequeñas reuniones informales que funcionaron como mercados simples (Ellis, 1963 [1827]: 229-230). En aquellos lugares, los individuos intercambiaban azuelas de piedra afiladas, manufacturadas a partir de basalto local, y esteras tejidas, hechas de cañas que sólo se encontraban en algunas marismas. El sistema que el jefe dirigía, como los describiremos más abajo, no funcionó como un sistema de intercambio de bienes entre productores especializados.

Los jefes y sus capataces cumplieron con funciones directivas legitimadas, especialmente organizando los esfuerzos de reconstrucción de la comunidad después de los daños provocados por las inundaciones y los maremotos ocasionales. Volveremos de nuevo a los papeles directivos de los jefes después de examinar la organización y las finanzas de sus dominios.

EL CONTROL ECONÓMICO Y LAS FINANZAS

La generalización de una jerarquía de jefes gobernantes constituye el desarrollo institucional distintivo de las islas Hawai. Los jefes ejercieron cargos en tres niveles según su rango en la línea gobernante. En la cúspide de la jerarquía sociopolítica se hallaba el jefe supremo. Propietario de todas las tierras, repartía parcelas de ésta a su gente a cambio de una parte de la comida, de los bienes manufacturados y de las materias primas que producían, y de su respaldo en la guerra. La competencia por la supremacía era intensa y, a la muerte de un jefe, la isla normalmente se dividía en regiones que luchaban apoyando a aspirantes rivales. El vencedor en estas guerras de sucesión se convertía en el siguiente gobernante.

En el segundo escalón de la jerarquía se encontraban los jefes de distrito, hombres de alto rango de la línea gobernante, con una fuerte lealtad privada al jefe supremo. Eran los encargados de difundir sus órdenes y decisiones a los jefes de la comunidad y de movilizar los bienes y el trabajo proporcionados por las comunidades, cuando así lo ordenaba el jefe supremo. El jefe de distrito podía quedarse una parte de los bienes que movilizaba para el jefe supremo, pero la mayor parte de sus ingresos proce-

dían directamente de las comunidades individuales que el jefe supremo le había repartido.

El tercer lugar lo ocupaban los numerosos jefes de comunidad *(ah'i 'ai ahupua'a:* «jefes que comen a la comunidad»). Un jefe era normalmente un pariente cercano y partidario del jefe supremo a quien, en pago de su apoyo, se le concedía una comunidad que le proporcionaba sus ingresos. De esta forma, cada uno de los jefes del grupo que apoyaba al jefe supremo recibía el equivalente a una concesión de tierras, pero el control sobre estas dependía del jefe supremo y normalmente era reasignado por su sucesor. El jefe, a su vez, nombraba al capataz que vigilaba la producción de la comunidad y cumplía con un amplio espectro de deberes sociales, políticos y religiosos. Los capataces, como los jefes, no eran gente de la propia comunidad y con frecuencia eran parientes lejanos del jefe. De esta manera, los capataces asumían las responsabilidades cotidanas en la dirección de la comunidad que en cacicazgos más simples corresponden al jefe local. En cierta manera eran especialistas, pero a diferencia de los especialistas que encontraremos en el capítulo 12, no eran todavía miembros de instituciones burocráticas separadas. Su deber era directamente para con su jefe, el cual normalmente también era un pariente.

La guerra era un elemento esencial del gobierno en las islas Hawai. Los jefes eran guerreros y una de sus funciones era la de mantener la paz regional. A diferencia de los cacicazgos simples de los maoríes, las comunidades locales en las Hawai se hallaban dispersas y sin fortificar. La paz regional del cacicazgo insular permitió a las comunidades locales concentrarse en la producción, puesto que los jefes garantizaban a las familias del lugar sus derechos a los terrenos que les proporcionaban su alimento. Boone (1992) pone el énfasis en cómo la competencia por los recursos limita efectivamente las opciones disponibles de una familia local, haciéndola dependiente de una entidad política caciquil que la englobe. La guerra en las Hawai asumió una fuerte dimensión política que no estaba directamente relacionada con la competencia por los recursos.

Como en los cacicazgos de las Trobriand, la competencia por una función alta era intensa, entre otras cosas porque los ingresos dependían de la posición en la jerarquía. La guerra que seguía a la muerte de un jefe supremo no era tan sólo por la sucesión en la supremacía, sino también por el acceso al abanico de funciones políticas y de propiedades. Para obtener y conservar una propiedad era necesario secundar a un contendiente ganador y los registros sobre la tierra muestran los cambios en masa de jefes que seguían a cada sucesión.

Además, se produjo un fuerte impulso expansionista a fin de adquirir tierra de otros cacicazgos insulares mediante conquista. Éstas eran concedidas en propiedad a los partidarios políticos del jefe supremo o proporcionaban ganancias añadidas al propio jefe supremo. Cada uno de estos mantenía un pequeño cuerpo de guardias muy entrenados para utilizarlos en operaciones contra los cacicazgos vecinos.

Las instituciones religiosas ayudaron a consolidar el control del jefe. Por todos los rincones del cacicazgo había santuarios utilizados para hos-

pedar a los dioses y para albergar ceremonias dirigidas por sacerdotes procedentes de las élites dirigentes. En los grandes santuarios dedicados a Ku, el dios de la guerra, las ceremonias, iniciadas y supervisadas por el propio jefe supremo, construían un consenso para la acción militar entre sus partidarios. Mucho más comunes eran los pequeños altares de la comunidad, usados durante las ceremonias anuales del Makahiki. En tales ceremonias, Lono, el dios de la tierra y de la fertilidad, viajaba a través de la isla acompañado por el jefe supremo. Actuando en nombre del dios, el jefe cumplía con los ritos designados para mantener la fertilidad de la tierra de la comunidad en los santuarios de ésta. A cambio, recibía alimentos, bienes manufacturados y materias primas. Las obligaciones rituales y la significación del jefe supremo se hacían explícitas por medio de estos ritos, que introducían la financiación del jefe dirigente en una ceremonia para garantizar la productividad de la tierra.

La economía política, basada en la redistribución, financió los cacicazgos insulares. Como hemos visto, la redistribución es un tributo y los bienes movilizados de los productores de alimentos eran utilizados para compensar a los guerreros, a los funcionarios religiosos, a los artesanos especialistas y a otros «no productores». En las islas Hawai el sistema de redistribución era relativamente simple. El jefe supremo, tras consultar con sus consejeros más cercanos, estipulaba los bienes y el personal que necesitaba para una operación específica como una gran ceremonia o una campaña militar y asignaba cuotas para cada distrito. Luego, el jefe del distrito repartía su cuota entre sus comunidades y las familias, a su vez, bajo la dirección de su capataz comunitario, proporcionaban los bienes y las personas requeridas.

De este modo, el clan cónico polinesio, que en origen organizó una población total pequeña mediante el rango interno, ascendió y se transformó en una institución gobernante generalizada, cuya lógica interna continuó basándose en el parentesco y los vínculos personales directos siguieron. El jefe supremo quizá conociera a todos los jefes, que probablemente no superaban la cifra de un millar en cada cacicazgo, pero los plebeyos habrían sido, en gran medida, proveedores sin rostro de las necesidades de bienes y de mano de obra del jefe supremo.

Cuando la población del cacicazgo aumentó desde unos pocos miles hasta decenas de miles se hizo preciso un nuevo nivel de integración regional, capaz de atar al sistema de una manera más segura a esos plebeyos sin rostro pero indispensables. En la noción de posesión de la tierra restringida se encontró una base para ello. Puesto que todas las tierras eran propiedad del jefe supremo, el reparto de las tierras de la comunidad a sus partidarios y la distribución posterior de los pequeños campos de subsistencia a los plebeyos construyeron la base para requerir pagos en trabajo y bienes. El control del jefe sobre el recurso productivo básico, la tierra agrícola, resultaba particularmente claro cuando el capataz del jefe organizaba la construcción de obras, tales como acequias, terrazas o viveros de peces. Los campos que proporcionaban la subsistencia situados en tierras irrigadas o en terrazas, con su alta productividad, eran distribuidos a los

plebeyos a cambio de su compromiso para trabajar en la tierra adyacente, propiedad del jefe. De esta forma, cada sistema de irrigación era un mosaico de tierras del jefe, que producían para las finanzas políticas, y de parcelas de la gente común, que producían para las necesidades de subsistencia. Así, se establecía una ideología de reciprocidad entre el jefe y los plebeyos; estos últimos trabajaban para el jefe como una forma de «arriendo» de sus campos.

La ideología de la reciprocidad se puede extender, de manera más general, a una dualidad en la economía política. Los productores de los bienes de subsistencia, por su parte, generaban la riqueza utilizada por el jefe para compensar al personal no productivo, para invertirlo en mejoras de capital, para realizar pagos políticos que extendían y consolidaban su control y para financiar las guerras de conquista destinadas a acrecentar sus ingresos. Las obligaciones del jefe para con los productores de los bienes de subsistencia eran esencialmente recíprocas: mantener la paz dentro del cacicazgo y garantizar así el acceso de las comunidades locales a los recursos productivos; llevar a cabo mejoras de capital destinadas a aumentar los rendimientos; mantener a las familias locales en funcionamiento como unidades económicas viables, y mediar, cuando fuera necesario, entre la comunidad local y las instituciones religiosas y militares de alto nivel.

LA PREHISTORIA HAWAIANA: UNA SECUENCIA EVOLUTIVA

Las dinámicas evolutivas de los cacicazgos hawaianas se entienden mejor al examinar su desarrollo a lo largo del tiempo. La historia de este desarrollo, que puede reconstruirse gracias a trabajos arqueológicos recientes, muestra claramente el crecimiento y la elaboración de un cacicazgo a través de tres estadios (Cordy, 1974, 1981; Hommon, 1976; Kirch, 1982, 1984; Kolb, 1994).

El primer estadio fue el de la colonización y el asentamiento iniciales, aproximadamente entre 400 y 1200 d.C. Las islas, al parecer, habían sido colonizadas antes de 500 a.C. por parte de pequeños grupos (uno o dos barcos, quizá unas cincuenta personas), que se cree que procedían de las islas Marquesas o bien de las islas de la Sociedad (Kirch, 1974). Eran colonos intencionales, quizá refugiados, que trajeron consigo todo lo que era necesario para su economía y su sociedad. Durante los primeros ocho siglos, en los que se pudo haber mantenido el contacto con su lejana tierra de origen, la población se expandió mediante el crecimiento interno y los nuevos colonos hasta alcanzar los cincuenta mil habitantes. Los primeros asentamientos se encontraban en la costa, ocupando primero los lugares más deseados, donde podía practicarse una economía mixta de pesca, horticultura simple e irrigación. Entre los cambios medioambientales inducidos por el hombre hay que señalar la extinción de muchos pájaros insulares (Kirch, 1983) y, a lo largo del tiempo, las especies domesticadas, como el cerdo, cobraron importancia respecto a la pesca (Kirch y Kelly,

1975). Los datos arqueológicos proporcionan pocos indicios de una diferenciación social en la primera época; la sociedad estaba probablemente organizada en el nivel de comunidad.

Durante el segundo estadio, entre 1200 y 1500 d.C, la población creció rápidamente hasta varios cientos de miles (Dye y Komori, 1992) y se extendió hacia el interior, utilizando probablemente la agricultura itinerante y la irrigación a escala pequeña. En la pequeña isla de Kaho'olawe, por ejemplo, casi el 50 % de la población ocupaba el interior, pero, alrededor de 1500 d.C, quizá debido a la degradación del suelo, éste fue abandonado y las poblaciones se trasladaron de nuevo a la costa y posiblemente a otras islas (Hommon, 1986). Durante esta época, en el valle de Halawa de Molokai, las enormes depresiones en la tierra, los cambios en las poblaciones de caracoles terrestres asociados con los bosques esquilmados y una cantidad creciente de carbono en el suelo testifican a favor de una agricultura de tala y quema en expansión, de la deforestación y de una fuerte erosión (Kirch y Kelly, 1975). De manera significativa, la erosión de las tierras altas depositó los aluviones que formaron las llanuras costeras y la agricultura de regadío se expandió en todas las grandes islas hawaianas (J. Alien, 1992; comparar con Spriggs, 1986).

Los datos arqueológicos indican que los cacicazgos regionales se formaron durante este segundo estadio (Kolb, 1994). La diferenciación en los tamaños y las formas de las casas, siendo las mayores presumiblemente las de las élites revela la estratificación social (cf. Cordy, 1981). Los santuarios religiosos *(heiau)* surgieron y crecieron de tamaño; puesto que dichos santuarios estaban unidos históricamente a ceremonias de legitimación del jefe y precisaban de un esfuerzo corporativo para erigirse, proporcionan una buena muestra de la organización caciquil. Los jefes probablemente fueron importantes en este periodo como directores de la agricultura intensificada (como en las Trobriand) y como líderes militares. El medio insular, que limitaba notablemente las opciones de los plebeyos dependientes, intensificó su control.

Durante el tercer estadio, de 1500 a 1778, se cree que la población continuó creciendo, pero más tarde parece que se estabilizó (Dye y Komori, 1992; Kirch, 1982). El cambio más importante se dio en la agricultura (Kirch, 1985). Los cultivos itinerantes continuaron e incluso se extendieron en zonas de pendientes moderadas, donde se podía controlar la erosión construyendo terrazas (Ladefoged *et al.*, 1996; Rosendahl, 1972). Al tiempo que el crecimiento de la población se paraba, parece que se produjo una transformación significativa en la capacidad agrícola de las islas. Bajo la supervisión de los jefes, las comunidades construyeron los sistemas de irrigación altamente productivos, que crearon un medio completamente artificial e intensamente cultivado, produciendo distintos cultivos que se sumaron al taro y el pescado. Cada sistema estaba netamente dividido en unidades agrícolas que proporcionaban los productos necesarios para la subsistencia de las familias trabajadoras y el excedente para sostener al jefe. Ésta es la base para una economía fundamentada en los bienes básicos, que ya hemos descrito.

En aquel momento llegaron los exploradores europeos, los comerciantes, los cazadores de ballenas, los misioneros y los campesinos de las plantaciones. Las relaciones externas rápidamente permitieron al joven jefe supremo Kamehameha conquistar las jefaturas, que competían con la suya, en Maui y Oahu, e institucionalizar el nuevo estado hawaiano. La tecnología militar occidental, que incluía los grandes barcos, las velas de algodón y los cañones, hizo de puente rompiendo el aislamiento de las islas, mientras que los gobernantes estudiaban los principios de la ley y del gobierno occidentales como modelos para su nuevo estado.

Después vino una época de exhibición opulenta, puesto que los señores hawaianos materializaron sus nuevas instituciones estatales emulando las elaboradas galas de la realeza europea. En lo que Sahlins (1992) llamó «la economía política de la magnificencia», los jefes hawaianos adoptaron los vestidos, las casas y la demostración militar occidentales. El lujo de este nuevo consumismo arruinó la economía hawaiana y los jefes empezaron a vender sus propiedades a las familias misioneras americanas, ansiosas por desarrollar plantaciones de azúcar rentables. La dinámica de la economía política, que extendió los bienes de consumo y las tecnologías occidentales, creó también las condiciones para la rápida integración a la economía mundial y para la incorporación colonial por parte de los Estados Unidos.

La evolución de los cacicazgos de las islas Hawai a lo largo de más de mil cuatrocientos años ilustra la íntima relación entre la economía de subsistencia y la economía política. El terreno fértil de los suelos aluviales de las Hawai dio el empuje para el potencial natural de crecimiento. Los jefes dirigieron la construcción y el mantenimiento de los sistemas de irrigación, que sostuvieron a una población en expansión, y la economía social actuó entonces como una jaula que obligaba a los plebeyos a entregar tiempo a sus jefes a cambio de la utilización de aquella tierra agrícola altamente productiva. El excedente de las tierras de los jefes financió la elaboración de las instituciones regionales de los cacicazgos, a las cuales se vincularon los artesanos especializados, los sacerdotes, los capataces y los guerreros. Los cacicazgos complejos hawaianos, con sus estrechos mecanismos de control, estaban enraizados en el fértil suelo del regadío, donde el agua, el alimento y el poder fluían a través de las manos de los jefes gobernantes. Después del «descubrimiento», las islas se incorporaron a la economía mundial y el control de los jefes rápidamente se perdió ante las ambiciones expansionistas de Occidente.

Caso 14. Los basseri de Irán

Los basseri (Barth, 1964) están organizados como un cacicazgo regional, con cierto número de segmentos locales bajo un único jefe supremo. El cacicazgo basseri se basa en la gestión y el control del comercio de subsistencia entre los campesinos sedentarios y la población ganadera, que utiliza tierras marginales en los límites exteriores del control ejercido por

un estado agrario. De hecho, los esfuerzos de un estado feudal débil para extender su control sobre los pastores independientes ayudó a crear el cacicazgo basseri, tanto como un medio para defender su nomadismo frente a los intereses foráneos como para ganar recursos y ventajas políticas procedentes del estado (cf. Beck, 1986: 9).

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los basseri agrupan a unas dieciséis mil personas que viven en tres mil tiendas a lo largo de las áridas estepas y montañas de la provincia de Fars, al sur de Irán. Se trata de un grupo político bien definido bajo la autoridad de un jefe supremo (kan). Los basseri se mueven dentro de un corredor delimitado de entre treinta y ochenta kilómetros de ancho, que se extiende más de quinientos kilómetros desde las altas montañas cerca de Shiraz, en el norte, hasta los desiertos bajos cerca de Lar, en el sur. La densidad de población basseri es de algo menos de una persona por kilómetro cuadrado. Ni las altitudes mayores, de hasta 3.900 metros en las montañas cercanas a Kuh-i-Bul, ni las menores, de entre 600 y 900 metros en el desierto próximo a Lar, son apropiadas para la agricultura. Las poblaciones campesinas sedentarias, que triplican en número a los pastores en toda la provincia de Fars, se agrupan en altitudes medias, alrededor de los 1.500 metros. Los pequeños grupos de basseri siguen rutas migratorias cuidadosamente planificadas y que deben compartir con vecinos ganaderos como los Qashqa'i (Beck, 1986; 1991). Las rutas bordean y atraviesan las regiones agrícolas a fin de utilizar las zonas medioambientales más extremas.

El clima determina a grandes rasgos la migración basseri. A pesar de que las precipitaciones anuales en toda la región tienen una media de tan sólo veinticinco milímetros y la agricultura solamente es posible con regadío, la precipitación es más fuerte en las elevaciones de mayor altitud, donde el agua se almacena durante el invierno y la primavera en forma de nieve. En invierno, y también en primavera mientras queden buenos pastos, los campamentos basseri se encuentran en los desiertos de baja altitud del sur. A medida que el verano se acerca y la vegetación se seca, los campamentos se trasladan al norte, siguiendo los pastos, que retroceden hacia montañas cada vez más altas, donde las nieves que se funden conservan algo de pasto al final de la estación. En otoño, incluso los pastos de las montañas se han secado o han sido ramoneados y los pastores deben trasladarse hacia la zona agrícola, donde pueden pastorear a sus animales en los campos recién segados antes de volver al sur.

La economía se centra en la producción de carne y leche de rebaños mixtos de ovejas y cabras. No se cría vacuno; se mantiene un número pequeño de burros, caballos y camellos para el transporte. Las ovejas y las cabras se reproducen bien en este medio, aunque en un mal año las heladas tempranas y las enfermedades contagiosas pueden matar hasta a la mitad.

La leche no se consume fresca, sino que inmediatamente se procesa convirtiéndola en leche agria o cuajada, que luego comen en esta forma o la vuelven a procesar para hacer queso. En primavera, cuando la producción de leche está en su máximo nivel, se puede prensar la cuajada, secarla al sol y almacenarla para su uso durante el invierno siguiente. Los basseri comen carne con frecuencia, pero siempre fresca; no la conservan ni secándola ni curándola con sal. Los pellejos y la lana de los animales se utilizan para fabricar las tiendas, la ropa, los contenedores para almacenar, las cuerdas y otros productos. Las mujeres dedican una parte significativa de su tiempo a hilar y tejer.

A pesar de la importancia de la carne y la leche, la dieta de los basseri está dominada por los productos agrícolas, que obtienen a través del comercio con los campesinos. El trigo es básico: con cada comida se consume un pan ácimo, hecho de harina de trigo, que es el alimento más importante. El azúcar, el té, los dátiles, las frutas y los vegetales, los utensilios y un buen número de objetos se obtienen también a través del comercio, a cambio de mantequilla clarificada, lana y pieles de cordero.

Algunos basseri poseen parcelas de tierra agrícola, en las que siembran trigo y otros cereales. De hecho, pocos basseri cultivan estas tierras, ya que la mayor parte de ellos desdeñan el trabajo agrícola y contratan aparceros procedentes de los poblados agrícolas cercanos. Los basseri ven estas parcelas como inversiones para su seguridad y bienestar económico: una manera de depositar los beneficios generados por una ganadería exitosa y un medio de movilidad ascendente para la élite.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Incluso más que entre los pastores de subsistencia, como los turkana (caso 8), la unidad económica básica entre los basseri es la familia, que alterna entre el patrón de asentamiento en tienda (familia nuclear) y en campamento. La tienda normalmente acoge a una familia nuclear y a algún miembro añadido ocasional; es una unidad de producción autosuficiente, en particular en aquel momento de su ciclo de desarrollo en que hay hijos adolescentes, que pueden hacer de pastores. Toda la propiedad productiva requerida, que incluye la tienda, las alfombras, los utensilios, las ovejas y las cabras, los animales de tiro y los contenedores, es propiedad de la familia individual y poco de ello se comparte con las otras familias.

Los habitantes de una tienda necesitan unas cien cabras y ovejas para llevar una subsistencia satisfactoria. Éstas no se comparten, mediante acuerdos recíprocos, con parientes o amigos que se hallen en otras zonas ecológicas, sino que están concentradas en un único rebaño directamente supervisado por el cabeza de familia y sus hijos. Los hombres con rebaños mayores no son habituales y arriendan parte de su rebaño a los pastores pobres, que después pagan una parte en carne, productos lácteos y cabritos y ovejas recién nacidos a sus patronos pudientes. Al igual que los cam-

pesinos (véase capítulo 13), los basseri utilizan el mercado como fuente de seguridad en vez de confiar en redes sociales extensas. En un buen año, pueden vender los animales excedentarios y comprar tierra, que almacena riqueza de manera segura y genera unos ingresos que pueden utilizarse para reponer los rebaños después de un mal año. Puesto que dependen del mercado para obtener los productos agrícolas, que constituyen el pilar principal de su dieta, lo que más necesitan durante las malas épocas es el dinero y otras propiedades seguras.

Poco después de que una pareja se casa, el padre del novio entrega a su hijo la parte de su rebaño que le corresponde de la herencia anticipada. Los recién casados se trasladan a su propia tienda y se afanan por llegar a ser económicamente autónomos. Puesto que no resulta eficiente utilizar un hombre adulto en plenas facultades físicas exclusivamente para guardar un pequeño rebaño, es bastante común que las familias se agrupen en un conjunto del tamaño de una aldea de dos a cinco tiendas, cuyos ocupantes viajan juntos y comparten los deberes del pastoreo. Al formar tales grupos, los lazos de amistad establecidos a lo largo de años de ayuda mutua son tan importantes como el parentesco. La amistad también proporciona la base para las asociaciones comerciales con los agricultores. Sin embargo, la autonomía de la familia se sitúa en primer lugar y los grupos de tiendas se dispersan y reagrupan si las condiciones lo justifican.

Durante el invierno, cuando los grupos de tiendas se encuentran diseminados por todas partes en los pastos escasos a bajas alturas del sur, las grandes agrupaciones de tiendas son extrañas, pero, en otras épocas, cuando los pastos son más ricos y más localizados, forman campamentos de diez a cuarenta tiendas. Dichos campamentos viajan juntos y, a pesar de que tienen tendencia a la fisión, se mantienen juntos por los lazos de corte transversal de ascendencia y matrimonio, reforzados por la endogamia.

Cada campamento tiene un líder reconocido, pero la estructura formal del campamento es débil y su líder tiene poco poder económico o político. Su papel principal es el de ayudar a suavizar las relaciones entre familias, para resolver los desacuerdos sobre dónde asentarse y para controlar la presión constante para romper el campamento por parte de unos cabezas de familia de talante independiente. A pesar de esta presión, los campamentos son unidades bastante estables y duraderas. Los lazos de parentesco y amistad no solamente ayudan a las familias a protegerse de los reveses económicos, sino que muchas familias se muestran renuentes a separarse del grupo por miedo a los extraños, en los que no confían y a quienes toman por ladrones. Barth (1964: 47) describe la visión que tienen los basseri de sus campamentos como «un pequeño núcleo humano de calidez rodeado por el mal». La violencia real entre grupos dentro de un mismo campamento es poco frecuente y no se conoce la guerra. En efecto, a pesar de la desconfianza mutua entre campamentos y la norma de la endogamia, un tercio de los matrimonios se establece entre miembros de distintos campamentos y la movilidad entre campamentos es bastante común.

De esta forma, tenemos un retrato de los basseri como familias autónomas o agrupaciones de familias, que viven en tiendas, que se centran en la búsqueda de buenos pastos y que no tienen ningún tipo de traba, por parte de constreñimientos estructurales, para acceder a los recursos. La amistad es importante en la cooperación económica cotidiana y el liderazgo se basa más en la distinción personal y en los servicios como negociador y compromisario que en el control de la riqueza. Esta descripción puede aplicarse con facilidad a los ganaderos que hemos examinado en los capítulos precedentes.

Sin embargo, en este caso, la economía política se centra en el *ulad,* un grupo mayor que los que hemos visto entre nuestros otros pastores. Los *ulad* son unidades territoriales de entre cuarenta y cien tiendas (o sea, aproximadamente el tamaño de los grupos locales examinados con anterioridad). En ellos la pertenencia está rigurosamente determinada por la ascendencia patrilineal, concebida como una línea directa desde un antepasado lejano, sin que implique un sistema segmentario de linajes y sublinajes. Dentro de un *ulad* las relaciones son informales y la vida económica se centra en las tiendas y en los campamentos.

El *ulad* se entiende mucho mejor si examinamos el papel económico del jefe supremo basseri. Es simultáneamente un jefe basseri y un miembro de la élite de una sociedad agraria mayor. Como miembro de esta élite es mucho más rico que otros basseri, posee miles de animales, tierras agrícolas e incluso pueblos enteros. El jefe y los miembros de su familia poseen casas en la ciudad de Shiraz y se desenvuelven cómodamente en los círculos de la élite urbana.

Una de las funciones del jefe es la de distribuir los derechos de pasto entre sus subditos; el *ulad* es la unidad corporativa que recibe estos derechos en forma de una *il-rah* o «cañada tribal». La *il-rah* especifica una ruta definida para el *ulad* a través de zonas ecológicas distintas de la región basseri y la situación precisa de los pastos de los que dispone el *ulad* en cada estadio del ciclo anual. Por lo tanto, es posible que más de un *ulad* pastoree sus rebaños en el mismo lugar sin causar ningún conflicto, siempre y cuando cada uno lo haga en épocas distintas, según su *il-rah.* El jefe normalmente asigna los pastos a los *ulad* según sus *il-rah* tradicionales. Sin embargo, cuando un cambio demográfico provoca que un *ulad* tenga un exceso de pastos en relación con las necesidades de otro, el jefe llama a los cabezas de los dos *ulad* y trazan juntos nuevos *il-rah,* que los miembros de cada *ulad* deben cumplir. Puesto que en el sur de Irán todos los pastos tienen algún propietario, los individuos no tienen acceso a otros recursos que las tierras garantizadas a través de su *ulad* por el jefe.

En la economía política de los basseri, el territorio de un *ulad* es en cierta medida análogo a las tierras del poblado de la comunidad campesina (capítulo 13). Como en el poblado campesino, las familias de un *ulad* son en gran medida independientes, economías domésticas autosuficientes con un menor reparto del riesgo y menor estructuración parentelar entre sí que las que hallamos entre los linajes y los clanes de las sociedades de nivel de poblado y de gran hombre examinadas en los capítulos 6 al 8.

Esto es así en gran medida porque el estado superior se ha encargado de dos funciones que de otra manera habrían sido realizadas por los grupos de parentesco: la defensa del territorio, ahora confiada a un sistema legal que protege los derechos de propiedad, y la dispersión del riesgo, relegada a un mercado cuya existencia está protegida por el estado.

Por estas razones, el *ulad* no es el centro de la negociación ni de la construcción de redes ni de la resolución de conflictos que sí constituye el grupo local en sociedades menos complejas. Ni siquiera tiene un líder, sino sólo un portavoz que comunica los mensajes del jefe en ausencia de éste. Cuando el jefe está presente, los cabezas de familia individuales le dirigen directamente sus preocupaciones, en vez de hacerlo a un oficial que actúe como intermediario.

El jefe basseri tiene dos funciones principales en la economía política. En primer lugar, gestiona el uso de las tierras de pastoreo a fin de prever «la tragedia de la gente común» (Hardin, 1968), la degradación que acaece cuando familias de pastores compiten de manera oportunista por pastos escasos. Puede imponer restricciones al uso de los pastos que los pastores individuales no se impondrían a sí mismos, puesto que sin los controles del grupo otro pastor simplemente tomaría el pasto para su propio rebaño. Se le autoriza para imponer su voluntad mediante multas y golpes. Alterna su lugar de residencia entre la ciudad, en la que cimienta sus relaciones sociales con otros miembros de la élite, y el campo, al que viaja con su séquito de campamento en campamento, celebrando «juicios» y comunicando decisiones, recaudando el tributo y distribuyendo la riqueza a seguidores que se lo merecen o lo necesitan especialmente.

La segunda función del jefe es la de representar a los basseri frente a otros segmentos de la sociedad iraní. Como señala Barth, los basseri son una unidad característica de esta sociedad, separada de sus segmentos campesinos y urbanos por su estilo de vida nómada y por sus profundas divisiones étnicas. Cuando un basseri llega al conflicto con un campesino, por ejemplo, su movilidad supone una amenaza para el agricultor, al igual que el pronto acceso de éste al sistema judicial es una amenaza para el basseri; la negociación directa entre gente tan diferente es difícil. El jefe, sin embargo, puede ocuparse del asunto junto con los señores del campesino, que pertenecen a la misma clase que el jefe; de esta manera se resuelven muchos de estos conflictos.

En resumen, la economía de subsistencia basseri se centra en la migración cíclica de las familias y sus tiendas y de los campamentos en busca de pastos para rebaños familiares pequeños, poseídos de manera independiente. Los campamentos separados, incluso cuando son miembros del mismo *ulad,* están en competencia; desconfían y se evitan los unos a los otros. No obstante, esta economía individualista se ve limitada por la escasez de tierras de pastoreo y por la necesidad de coexistir con los campesinos bajo el gobierno estatal; de esta manera, se necesita una regulación minuciosa sobre el acceso a la tierra para evitar tanto las riñas entre personas como la sobreexplotación del pasto. Una parte importante del to-

tal de la producción se vende en el mercado, de donde se obtienen los alimentos básicos y los materiales esenciales.

Se necesita a un jefe supremo para mantener el orden en el campo, para proteger al grupo de los efectos destructivos de la explotación sin restricciones del medio por parte de los individuos y para actuar como un mediador entre sus súbditos y los extraños. A cambio, el jefe se aprovecha de su posición central para mantener una supremacía exclusiva sobre los basseri y utiliza sus conocimientos del sistema de mercado para hacer acopio de una excepcional riqueza para sí mismo y para su familia.

En la segunda mitad del siglo XX, el modo de vida de los ganaderos como los basseri se ha visto crecientemente amenazado (Beck, 1991). Los cambios principales han sido:

1. La densidad de población creciente ha aumentado la presión sobre todos los recursos relacionados con la tierra en Irán.

2. La tierra, dominada desde hace mucho tiempo por el uso humano, ha sufrido una creciente intensificación al expandirse la agricultura hasta todos los rincones disponibles y al haber aumentado el peso que suponen los animales para los pastos. Éstos tienden a ser hoy en día regiones áridas, secas y rocosas:

> [La] vegetación sobre la que se basan tomó la forma de plantas dispersas, poco enraizadas, y de pequeños matojos. Los hombres, recordando viejas historias, describían cómo las ovejas retozaban en la hierba nueva de la primavera, que era tan alta y densa que uno tan sólo podía descubrir sus orejas, cuando asomaban en ocasiones por entre la lozanía del paisaje. Tales recuerdos, al parecer, no eran exagerados: las condiciones para el pastoreo han sido en general mucho mejores antes de los años cincuenta. Desde entonces, la sobreexplotación de los pastos y la destrucción de los árboles y los arbustos para combustible (que causó la pérdida de la vegetación de la tierra cercana) ha conllevado una seria degradación ambiental (Beck, 1991: 50).

3. Al tiempo que los pastos se vuelven más escasos y disputados, las familias sin líderes locales fuertes son más vulnerables a sufrir la pérdida de sus derechos tradicionales sobre los pastos. Esto fortalece la autoridad de los líderes locales, aumentando la importancia de su papel como mediador entre pastos pobres e incultos y el paisaje, crecientemente complejo, de los capitalistas urbanos, la policía regional y las agencias gubernamentales.

4. La integración económica y la estratificación política se fortalecen a medida que el gobierno y los negocios privados aumentan su control sobre la tierra. Los capitalistas urbanos, con rebaños que exceden las veinticinco mil cabezas, pagan ahora dinero por sus derechos de pastoreo en tierras usadas con anterioridad por los ganaderos cuando migraban. Entonces, o bien tratan de impedir que los pastores usen estos pastos, o bien piden un pago para compensarlos de la pérdida de un pasto, que ahora reivindican como suyo propio *(ibid.:* 60).

5. De forma similar a lo que ha pasado en las economías en desarrollo de la Francia y el Japón feudales (caso 15), a medida que el paisaje se llena, las relaciones de propiedad se hacen más competitivas y más estrechamente definidas: registradas en documentos oficiales e impuestas por la policía y por otros agentes del gobierno. Esta forma de circunscripción reduce la variedad de elecciones disponibles para una familia y aumenta las posibilidades de la élite para el control.

6. Una economía capitalista en desarrollo, o lo que es lo mismo, el crecimiento de una nación-estado centralizada e integrada por un sistema de mercado, ha aumentado el acceso gubernamental a zonas antes distantes mediante la construcción de carreteras y la proliferación de vehículos militares y aviones. Los intereses nacionales y extranjeros han usado este acceso para influir en el uso de la tierra y en las alianzas políticas entre los pastores, al introducir nuevos intereses económicos (agricultura capitalista, haciendas y explotación de petróleo y de otros recursos). Aunque grupos como los basseri adoptan jerarquías políticas más formales y complejas como respuesta a estos desarrollos, la base de subsistencia está cada vez más asediada y podría llegar a desaparecer. En una economía de mercado que se intensifica, las haciendas comerciales tienen muchas posibilidades de reemplazar a los pastores nómadas, de igual manera que hace miles de años los pastores neolíticos reemplazaron a los cazadores-recolectores móviles, que los habían precedido (compárese con los nganasan, caso 4).

Conclusiones

Examinaremos ahora los cacicazgos y su evolución en los términos de nuestros tres procesos evolutivos clave: la intensificación, la integración y la estratificación.

La intensificación de la economía de subsistencia, a pesar de ser importante como proceso subyacente, apenas difiere entre el cacicazgo y las sociedades de gran hombre, descritas en el capítulo 8. La densidad de población suele ser alta (en torno a diez personas por kilómetro cuadrado), pero totalmente dentro del alcance posible para las sociedades de gran hombre y en algunos casos bastante por debajo. Como en sociedades más simples, las formas de la intensificación varían según el medio, abarcando desde el ciclo de barbecho corto y tala y quema de los habitantes de las Trobriand hasta la agricultura de irrigación de las tierras bajas de los hawaianos. Sólo el uso de los pastos de los basseri, minuciosamente regulado, no se observa en sociedades más simples.

Es importante señalar que la tendencia a largo plazo hacia una dieta menos variada, simplificada y, por lo tanto, potencialmente inferior, que observamos en los capítulos del 6 al 9, no es evidente en los cacicazgos que hemos estudiado. Los hawaianos disfrutan de una dieta notablemente variada gracias al acceso, que la paz regional les permite, a distintos medios naturales, ricos en cuanto a recursos. En los casos de los basseri y de

las Trobriand, el comercio exterior de productos de subsistencia fue importante de cara a la variedad dietética.

La integración se pone mucho más de relieve en los cacicazgos que en las sociedades más simples. El liderazgo está institucionalizado tanto a nivel local como regional y, en ambos niveles, se confía en que los jefes organicen el intercambio y el almacenamiento centralizados, construyan infraestructuras para una producción eficiente de productos básicos, organicen las operaciones militares, garanticen los derechos de uso de la tierra, medien en las disputas internas y negocien o gestionen las relaciones comerciales externas.

Podemos identificar las causas principales de la evolución de las sociedades centralizadas con la gestión del riesgo (Athens, 1977; Gall y Saxe, 1977), la guerra (cf. Boone, 1992; Carneiro, 1970*b*), la complejidad tecnológica (Steward, 1955; Wittfogel, 1957) y el comercio (Sanders, 1956; Service, 1962). Ya sea solos o en combinación estos motores principales, ellos mismos resultado del crecimiento de la población y de la intensificación, precisan de una gestión central y están, de esta forma, en la base de la evolución de las sociedades complejas. Esta lógica funcionalista ve la evolución cultural como adaptación, la solución de problemas particulares causados por el crecimiento de la población en condiciones medioambientales particulares.

Una lógica similar fue postulada por el jefe hawaiano decimonónico, David Malo (1951 [1898]: 187): «Se suponía que el gobierno debía tener un único cuerpo *(kino).* Al igual que el cuerpo de un hombre es uno solo, con una cabeza, con sus manos, sus pies y numerosos miembros más pequeños, de igual manera el gobierno tiene muchas partes, pero una única organización. El cuerpo colectivo del gobierno era la nación entera, desde los plebeyos hasta los jefes supeditados al rey. Éste era la cabeza del gobierno, los jefes, por debajo de él, las espaldas y el pecho.» Como destacan Rathje y McGuire (1982: 705), esta analogía biológica también está en la base del funcionalismo moderno y de su análisis de los sistemas sociales. Para Malo, un jefe hawaiano educado antes del contacto con los misioneros occidentales, los gobernantes, como la cabeza del cuerpo, proporcionan la dirección esencial para el conjunto deja sociedad. Para estos polinesios, una sociedad sin un jefe dirigente sería tan impensable como un cuerpo sin cabeza.

¿Están los funcionalistas en lo cierto? ¿Podemos explicar la evolución de la complejidad social como un correlato necesario de la intensificación de la economía de subsistencia? Pues pensamos que no. La intensificación es, sin duda, necesaria, pero no suficiente; la cuestión crucial del control, considerado como algo distinto de la gestión, también debe ser tenido en cuenta. Dicho de otro modo, la intensificación de la economía de subsistencia necesita la gestión centralizada, pero la necesidad de cierta forma de dirección no implica forzosamente la formación de cacicazgos. Sólo las formas particulares de la intensificación que favorecen el control central dan como resultado cacicazgos y proporcionan las posibilidades para el crecimiento político.

La estratificación implica el control diferencial de los recursos productivos y es sobre todo este control lo que distingue a los cacicazgos de las sociedades más simples. Los cacicazgos se basan en el liderazgo central generalizado, como las sociedades de gran hombre, pero un jefe tiene un control institucionalizado suficiente sobre la organización económica y política de su sociedad para poder restringir el liderazgo a un segmento de la élite. Un control así, basado en el acceso restringido a recursos económicos básicos, puede derivar de cualquiera de cuatro grandes condiciones, que varían de un lugar a otro:

1. El almacenamiento central, instituido originalmente como método para manejar el riesgo, pero que proporciona control sobre el capital para su uso en los asuntos políticos (Earle y D'Altroy, 1982; D'Altroy y Earle, 1985).
2. La tecnología a gran escala, deseable para una población local, ya que minimiza los costes de producción, pero que requiere una inversión importante de capital, que ata a los productores de los bienes de subsistencia al jefe (Gilman, 1981; Earle, 1978).
3. La guerra en regiones naturalmente circunscritas, que precisa de un liderazgo, pero que permite al jefe victorioso controlar una población sojuzgada (Carneiro, 1970*b*; D. Webster, 1975).
4. El comercio exterior, que puede ser necesario para una población local o simplemente atractivo a causa de una fuerte demanda externa, pero que no está al alcance de la mayor parte de los individuos, debido a los altos costes de la tecnología de transporte (Burton, 1975) ya las dificultades que presentan los contratos entre sociedades.

Una vez establecido el control regional, el desarrollo evolutivo del cacicazgo hacia una mayor centralización depende de las oportunidades para la inversión y de los costes para controlar o defender cualquier inversión hecha. Algunas de estas inversiones, como la agricultura de irrigación y el comercio marítimo con los estados extranjeros, ofrecen un potencial excepcionalmente grande para el control y el crecimiento, que normalmente subyacen en la evolución de los estados; a ello volveremos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 12

EL ESTADO ARCAICO

Los estados son sociedades organizadas regionalmente, cuyas poblaciones alcanzan cifras de cientos de miles o millones de personas y en ocasiones son económicamente distintas. En contraste con los cacicazgos, las poblaciones de los estados son también, por lo general, étnicamente distintas y el poder del estado depende de equilibrar y manipular los intereses divergentes de estos grupos. Mientras que los cacicazgos ceden el liderazgo a instituciones regionales generalizadas, en los estados el mayor alcance de la integración precisa de instituciones regionales especializadas para realizar las tareas de control y administración. El ejército es responsable de la conquista, la defensa y, con frecuencia, de la paz interna. La burocracia se encarga de movilizar los ingresos del estado, ocupándose de muchas responsabilidades administrativas locales y de una manera más general, de manejar y supervisar la corriente de información. Por último, la religión de estado sirve tanto para organizar la producción como para bendecir el gobierno estatal. Esta elaboración del aparato de gobierno conlleva una estratificación creciente. Las élites ya no están emparentadas con las poblaciones que gobiernan; su poder, garantizado por el control económico, se exhibe con el uso visible de bienes de lujo y con la construcción de edificios espléndidos.

En las sociedades estatales, las divisiones étnicas, institucionales y de clase crean intereses que compiten entre sí y fuentes divergentes de poder. A pesar de que el tamaño de los estados implica una fuerte integración, la integridad de la entidad política es siempre esquiva y planea la amenaza de que se disuelva en sus partes constituyentes, que a menudo se encuentran en la escala de los cacicazgos (véase Mann, 1986).

La formación del estado ha sido una preocupación teórica central en antropología, al menos desde la época de Lewis Henry Morgan (1877). Service (1977) distingue dos perspectivas antropológicas en los orígenes del estado: las teorías de integración y las de conflicto. Las primeras derivan de la ecología cultural (Binford, 1964; Service, 1962, 1975; Steward, 1955) y, de forma más general, de la teoría de sistemas (Hill, 1977; Flannery 1972; Wright, 1977); todos ellos ven al estado como un nuevo nivel de integración social, necesario para afrontar los nuevos problemas de riesgo (Gall y Saxe, 1977), complejidad tecnológica (Wittfogel, 1957) y comercio (Rathje, 1971).

Las teorías de conflicto destacan la conquista, por la cual un grupo étnico llega a dominar a otros (Carneiro, 1967; Ibn Khaldun, 1956 [1377]), o bien el conflicto de clase (R. Adams, 1966; Engels, 1972 [1884]; Fried, 1967); todos ellos ven al estado como un mecanismo para mantener la dominación social, política y económica de un segmento sobre otro.

Ambas teorías no son mutuamente excluyentes y, de hecho, identifican dos procesos interdependientes. Por una parte, los estados nacen del conflicto y de la dominación: un grupo étnico se convierte en élite dirigente de un vasto imperio y las instituciones imperiales trabajan para mantener y reforzar esta dominación. Por otra parte, los estados se desarrollan y funcionan bajo ciertas premisas que permiten un control económico y precisan de una administración central; las poblaciones locales están unidas económicamente al estado mediante una dependencia administrada con esmero, que es consecuencia de la intensificación a largo plazo de la economía de subsistencia.

Una subsiguiente división de las teorías del desarrollo cultural se ha dado entre los evolucionistas unilineales y los multilineales. Los primeros han buscado identificar una sola línea de desarrollo que refleje la influencia causal de una variable dominante o motor primero, en especial el progreso tecnológico y la creciente captación de energía (Leslie White, 1959) y los requisitos de gestión que implica la irrigación (Wittfogel, 1957). Por el contrario, los evolucionistas multilineales (Steward, 1955) han visto que el desarrollo de nuevos niveles de complejidad sigue caminos paralelos pero distintos, de acuerdo con las condiciones medioambientales locales.

La tecnología intensiva en capital es quizá la base más común para el desarrollo de la economía política de los estados. La creciente densidad de población precisa de un nivel de intensificación agrícola que, a la postre, solamente puede ser alcanzado por grandes mejoras capitalistas como los sistemas de irrigación. A pesar de que la gestión regional de la irrigación sólo es necesaria para aquellos enormes sistemas construidos mucho después de la formación del estado, los sistemas de irrigación, incluso a una escala bastante pequeña, permiten el control económico por parte de las élites, quienes intercambian el acceso a las zonas de regadío por trabajo o por una parte de los productos agrícolas. Los estados basados en el control de la tecnología productiva suelen estar financiados por los productos básicos generados en tierras cultivadas, controladas por el estado. Esta economía fundamentada en los productos básicos, a menudo asociada al «modo asiático de producción», constituyó la base económica de la mayor parte de los estados primigenios, incluidos los de Mesopotamia y Egipto. El estado inca, analizado en este capítulo, es otro buen ejemplo.

El comercio, como fuente de ingresos para las arcas del estado, es probablemente más importante en las periferias de los estados agrarios. En el Mediterráneo oriental, la aparición de los estados micénico y ateniense estuvo basada en el comercio mercantil y en la producción a gran escala de los bienes de exportación por parte del trabajo esclavo (Engels, 1972 [1884]; Lee, 1983; Renfrew, 1972). El estado azteca, con una burocracia relativamente pequeña en las zonas conquistadas, dependía econó-

micamente del tributo, que a menudo consistía en bienes valiosos, y de la expansión tanto del comercio a larga distancia como de los mercados locales (Berdan, 1975; Brumfiel, 1980). En este capítulo, la formación de la evolución de la Francia y el Japón medievales desde las sociedades simples —con economías fundamentadas en los productos básicos y similares a los cacicazgos— hasta los estados bien financiados se atribuye en gran medida al desarrollo de un sistema de mercado integrado, posibilitado por una explotación creciente del mercantilismo y del comercio.

A pesar de que la tecnología y el comercio son analíticamente fuentes separadas de riqueza, en la práctica ambos suelen hallarse interrelacionados. Como era de esperar, los estados normalmente buscan múltiples fuentes de financiación para maximizar tanto la cantidad como la estabilidad de sus ingresos. Los estados que inicialmente dependían de la economía de los productos básicos, como China, animaron activamente el desarrollo de la moneda, el intercambio mercantil y el comercio a larga distancia como nuevas fuentes de ingresos. En efecto, hay una tendencia general para reemplazar la economía fundamentada en los productos básicos por la economía basada en bienes de valor, debido a su mayor flexibilidad, su posibilidad de almacenamiento y, lo que es más importante, su movilidad (DAltroy y Earle, 1985).

El desarrollo del estado está íntimamente vinculado con el desarrollo de economías de escala más amplia, las cuales, al aumentar la eficiencia general, crean un potencial creciente para la producción de excedente. Por norma general, los estados dependen originalmente del control corporativo sobre la tierra, que forma la base de la economía. La alta productividad de los sistemas de irrigación desarrollados sientan los cimientos económicos para todas las formaciones estatales prístinas de la costa del Perú, el altiplano mexicano, Egipto, el Oriente Medio, India y quizás China. El imperio inca ilustra cómo la administración de la producción agrícola intensificada, además de administrar el riesgo de una pérdida de cosechas y de la guerra, proporcionó el excedente para financiar un estado fuerte.

Los estados que utilizaban una economía basada en bienes de valor aparecieron más tarde, vinculados con el desarrollo de los sistemas de la comercialización e intercambio en los límites de los estados primigenios. Estos «estados secundarios» (Fried, 1967: 240-242) obtuvieron riqueza del comercio que controlaban. Como analizamos en el capítulo 14, el poder y la productividad del mercado están, en última instancia, en la base del desarrollo de los estados modernos, en los que el campesino se ve suplantado por el agricultor especializado o por la agricultura industrial, que producen para un mercado distante y cada vez más urbano.

Caso 15. Francia y Japón en la Edad Media

Ahora vamos a desviarnos brevemente de nuestros ejemplos etnográficos y arqueológicos para examinar algunos materiales históricos familiares. Nuestros dos ejemplos, la Francia y el Japón medievales, se hallan muy

separados, tanto espacial como culturalmente. Aun así, cuando se eliminan las capas de las diferencias estéticas, tecnológicas, sociales y filosóficas —cuando todo lo que queda es el pequeño conjunto de variables que forman el núcleo de nuestro modelo de evolución social— descubrimos similitudes asombrosas entre ambas sociedades. Esto es cierto incluso para sus ritmos de cambio: a pesar de que el complejo específico de cambios se sucedió en distintos momentos de las historias de ambos países, en cada caso transcurrió aproximadamente el mismo tiempo entre un estadio de desarrollo y el siguiente. De esta forma, la Alta Edad Media ocupó, en Francia, los siglos X y XI y, en Japón, los siglos XV y XVI, mientras que la Baja Edad Media ocupó en Francia los siglos XII y XIII y en Japón los siglos XVII y XVIII.

Los estudiosos, al referirse a los líderes de la Edad Media como «reyes» y «emperadores», han tendido a exagerar la extensión y la profundidad del poder centralizado que tales líderes ejercían. Si aplicamos los niveles neutrales del capítulo anterior, vemos que la Francia y el Japón medievales fueron habitados por comunidades que oscilaban del cacicazgo simple al complejo, con muchas zonas no integradas más allá del nivel doméstico o del grupo local. Bajo la presión implacable del crecimiento de población continuo y su lacayo, la intensificación de la producción, se ocupó el territorio y aumentó la proporción de campo que llegó a estar bajo el control del jefe, al igual que la complejidad de los cacicazgos.

El término «feudalismo» es también engañoso por, al menos, dos motivos. Primero, vemos que muchas instituciones «feudales», tales como el establecimiento de lazos personales de lealtad entre señor y vasallo, la obligación del servicio de armas para con el señor y la cesión de propiedades en forma de tierras a los vasallos leales, son sellos de la organización económica de los cacicazgos. O sea, no son únicamente «feudales» en sí mismas. Segundo, parte de la unicidad o la idiosincrasia de la sociedad y la economía medievales en Francia y Japón proviene de la fuerte influencia cultural de la Roma y la China imperiales, respectivamente. Por ejemplo, mientras que en los cacicazgos el lenguaje de las relaciones sociales, lazos jerárquicos incluidos, está enraizado en el parentesco (incluso cuando la distancia genealógica real entre individuos pueda ser muy grande), la Francia y el Japón medievales usaron un lenguaje legalista para describir y reforzar los distintos niveles de la jerarquía. Así, por debajo de esta diferencia en gran modo formal, el funcionamiento de la economía «feudal», en asuntos centrales como son el control de la tierra, las mejoras de capital y la transferencia de la producción a las elites, es esencialmente el mismo que el de un cacicazgo. Una consciencia creciente de estas similitudes entre la sociedad medieval y los cacicazgos ha llevado a reconsideraciones históricas esclarecedoras, en especial de la época vikinga en Dinamarca (Randsborg, 1980).

LOS PRECURSORES IMPERIALES

La Edad Media, tanto de Francia como de Japón, estuvo influida por el contacto con los imperios externos. Francia había estado bajo el control

romano durante siglos. Los gobernantes japoneses eran plenamente conscientes de que el estado chino estaba políticamente desarrollado y, quizás alertados por los peligros de un vecino poderoso, habían adoptado un sistema legal centralizado modelado según el chino. Fue el «fantasma» de estas estructuras externamente derivadas de la política imperial, lo que dio a sus sucesores un grado de estructuración política nada común en los cacicazgos (Asakawa, 1965: 196; Hall, 1970: 77).

Sobre el papel, los gobernantes merovingios (de 400 a 687 d.C.) y carolingios (de 687 a 900 d.C.) de Francia y los emperadores de los periodos Nara (de 646 a 794 d.C.) y Heian (de 794 a 1185 d.C.) poseían todas las tierras de sus países respectivos y gobernaban por decreto. El crecimiento subsiguiente de poderosos señores regionales, que desafiaron la supremacía de los emperadores, ha sido visto, en general, como una forma de «delegación» o «decadencia» del poder centralizado (p. ej., Duus, 1976: 61; Hall, 1970: 75-134; Lewis, 1974: 25-27), a menudo explicado como la consecuencia inevitable de la codicia o la ineficiencia de los gobernantes. Según este punto de vista, el restablecimiento del poder centralizado al final de la Edad Media aparece como una fase del proceso cíclico de formación, disolución y reforma del estado.

Sin embargo, los estados centralizados de la Baja Edad Media de Francia y Japón fueron, de manera clara, completamente diferentes de los estados que los habían precedido. En los primeros tiempos, los territorios reclamados por los llamados emperadores estaban habitados por comunidades agrarias de subsistencia, que tenían las densidades de población relativamente bajas características de los agricultores. La guerra era endémica y la vida política se articulaban en torno a los jefes guerreros, aliados en federaciones poco sólidas. En algunos lugares, las densidades de población fueron más altas; por ejemplo, en el siglo IX la región que rodeaba el París contemporáneo estuvo habitada por cuarenta mil campesinos, organizados en ocho unidades políticas (Duby, 1968: 12). Tales áreas estuvieron caracterizadas por una intensificación significativa y una centralización local y, sin duda, pagaron un tributo importante a sus gobernantes. Sin embargo, tanto en Francia como en Japón estas islas de control estuvieron rodeadas por territorios peligrosos e inestables, que eran «propiedad» del emperador sólo nominalmente.

En Francia, la agricultura de tala y quema se practicó en zonas poco pobladas; en cambio, la horticultura intensiva ya era el patrón más común. El uso de cerdos, caballos, vacas, ovejas y cabras estaba ampliamente extendido. Los barbechos cortos eran comunes y, en algunos lugares se hallaban incluso técnicas más intensivas: el arado (normalmente el *araire* ligero de madera), las cosechas anuales, la rotación de cultivos (incorporando legumbres), las acequias y el abono (Lynn White, 1962: 40-77).

Japón fue una economía cazadora-recolectora hasta que se adoptó la tecnología del arroz, quizás alrededor de 250 a.C. El cultivo del arroz seco coexistió con la caza y la recolección de 300 a 600 d.C, aproximadamente, cuando los cacicazgos y los estados arcaicos aparecieron en íntima relación con el cultivo del arroz irrigado. Taeuber (1958: 15) describe la re-

troalimentación entre el crecimiento de la población y el cambio tecnológico que acompañó la difusión de la agricultura del arroz irrigado:

> El cambio se produjo de manera muy gradual en Japón, difundiéndose desde el sudoeste hacia el norte y el este. Al principio, fue un proceso de complementación más que de sustitución, pero incluso en este estado arcaico la cantidad de alimentos creció. Las consecuencias demográficas implicaron tanto una tasa mayor de supervivencia, a causa de una nutrición más regular y más adecuada, como una incidencia y una severidad del hambre menores. Una vez que la población creció de tamaño, hubo una fuerte necesidad de extender el cultivo de las tierras y de asegurar, de esta manera, una mayor cantidad de los productos de subsistencia esenciales para la supervivencia de un mayor número de personas. De esta manera, el número creciente de personas, cuya supervivencia permitía la agricultura, estimuló el desarrollo posterior de la agricultura.

Durante la época imperial, las regiones de concentración de la población mostraron signos de intensificación tales como el regadío, el abonado y el trasplante, todo lo cual aumentó los rendimientos del arroz por unidad de tierra (Tsuchiya, 1937: 60-78).

Este patrón básico —concentraciones de población localizadas con una producción intensiva, rodeadas por grandes regiones de población dispersa y con una producción más intensiva— se refleja también en otros dominios de las economías francesa y japonesa. En las zonas centrales, la especialización económica, los mercados y la moneda tenían una importancia real, aunque limitada; pero, en las regiones periféricas, había pocas opciones o eran inexistentes y dominaba la producción de subsistencia. Además, en las zonas centrales, la nueva tecnología militar de las armas de hierro, la armadura y los caballos de guerra estaban empezando a crear una fuerza militar especializada, en contraste con los grupos apenas armados a los que pertenecían casi todos los hombres útiles de las zonas periféricas. El nuevo equipo era caro y solamente se podía mantener a los guerreros, así armados, con el ingreso proporcionado por las grandes propiedades concedidas por el emperador.

En resumen, la Edad Media de Japón y Francia empezó en épocas de control centralizado y autoritario de regiones más bien pequeñas con una producción intensificada, rodeadas por zonas mayores que no estaban sujetas a un control central y caracterizadas por los barbechos largos, algo de caza y recolección, la guerra intercomunal y las alianzas políticas impredecibles. En cada caso, la extensión temprana del control imperial sobre las zonas periféricas dejó su huella, pero la base económica de estas zonas no pudo sostener un estado. Cuando los imperios se vinieron abajo, fueron reemplazados por cacicazgos guerreros. Los desarrollos a los que ahora prestamos atención representan no tanto la resurrección de estados anteriormente poderosos, sino más bien la evolución interna de la sociedad a partir de una ocupación del campo y los cambios socioeconómicos que la acompañan.

LA ALTA EDAD MEDIA

La Alta Edad Media se ha definido para Francia desde 900 a 1100 d.C. (Bloch, 1961: 59-71) y para Japón desde 1334 a 1568 (Lewis, 1974: 40-48). Durante este periodo encontramos un despliegue continuo y gradual de las características que ya eran visibles en la época premedieval y que florecieron completamente durante la Baja Edad Media.

El contraste entre zonas «desarrolladas» y «subdesarrolladas» siguió siendo marcado en la Alta Edad Media, pero las proporciones lentamente derivaron a favor de las zonas desarrolladas. Hubo un crecimiento constante de población y un cambio muy importante en la producción de alimentos (Taeuber, 1958: 16). A medida que la población se expandió, más y más tierras se pusieron en cultivo: en Francia «el arado no dejó de arañar el bosque» (Bloch, 1961: 60), ya que la adopción del arado pesado de acero *(charrue)* hizo posible cultivar los suelos densos y oscuros de los valles de ríos como el Loira y el Sena. Tanto en Francia como en Japón, los señores regionales, resueltos a abrir sus tierras sin cultivar, ofrecieron a los campesinos incentivos como la propiedad privada de las parcelas y bajas obligaciones serviles. En Japón, el gobierno y los señores regionales llegaron a ser parte activa en la realización de grandes proyectos (tales como el drenaje de marismas y los trabajos de irrigación) para crear nuevas zonas de tierra cultivable. La destrucción resultante de los bosques acabó siendo tan grande que el estado japonés instituyó programas de gestión forestal (Nef, 1977; Tsuchiya, 1937: 126).

Al mismo tiempo, se intensificó el uso de las tierras existentes para aumentar su productividad. En Francia, una compleja serie de cambios interrelacionados se centró alrededor del arado pesado de acero. Éste abrió nuevas tierras a las cosechas anuales, pero precisaba de una mayor inversión en animales de tiro: primero los bueyes, después los caballos de labor, más caros pero más eficientes. Los animales de tiro pastaban en los campos en barbecho, dejando tras de sí abono; este cambio animó a las familias a juntarse en grupos cooperativos, que rotaban sus campos en común a fin de poder apacentar a sus animales en grandes terrenos vallados. Se ideó un sistema de tres campos, según el cual una familia plantaba un campo con trigo en invierno, otro con cultivos de verano (generalmente legumbres) y dejaba un tercero en barbecho, cambiando cada año el uso de cada campo. Este sistema aumentó de manera sustancial la productividad (Lynn White, 1962: 40-77).

En Japón se produjo una intensificación similar cuando se extendió la irrigación sobre tierras cada vez más marginales. Los cultivos múltiples, el drenaje de las marismas y la difusión de nuevas variedades de cultivos condujo a un «resurgimiento agrícola» (Lewis, 1974: 53). La amenaza de hambruna y la intensa hambre de tierras se mencionan con frecuencia en los comentarios de este periodo. La población continuó creciendo y la media del tamaño de las parcelas por casa empezó a decrecer. En pro de la eficiencia en el cultivo de arroz irrigado, las familias se juntaron, formando

grupos que compartieron el trabajo en periodos de gran necesidad (T. Smith, 1959: 50-51).

A principios de la Alta Edad Media, la población todavía se concentraba en granjas y aldeas diseminadas en el campo. Los manchones y la caza y la recolección del bosque secundario en busca de productos silvestres todavía eran comunes. Había pocas ciudades o pueblos y el comercio tenía muy poca importancia para la mayoría de la gente. Sin embargo, el poder de los señores locales fue creciendo al tiempo que sus dominios se llenaban de unidades domésticas productivas y su poder militar derrotaba los esfuerzos imperiales para imponerles impuestos y regularlos. Entonces siguió una época de intensa guerra, durante la cual no pudo enraizar ninguna centralización política estable y a gran escala.

Los señores locales tuvieron mucho en común con los jefes más poderosos descritos en los capítulos 10 y 11. El parentesco continuó siendo importante en ocasiones en la formación del grupo, pero los pueblos genuinamente tribales desaparecieron, a medida que aumentó el poder de los señores de la guerra. El señor defendía lo que consideraba su territorio mediante alianzas, si era posible, y mediante la guerra, si era necesario. A fin de mantener su ejército privado, asignaba a sus dependientes una parte de los productos agrícolas de una sección de su territorio a cambio de un juramento de lealtad y servicio personales. El homenaje a un gobernante todavía se veía como un acto de elección individual.

La población tendió a agruparse alrededor de la residencia del señor. Desde el primer momento, fue común que una casa excediera a todas las demás en tamaño y complejidad, una casa en la que se almacenaba la propiedad común del grupo y desde la cual se organizaban las medidas cooperativas y defensivas (Mayhew, 1973). A medida que la población creció, estos núcleos se convirtieron, de manera gradual, en feudos, rodeados de un campesinado dependiente de éste en búsqueda de protección y seguridad. Sin embargo, más allá de la órbita del feudo existieron grandes zonas despobladas, algunas veces habitadas por aldeas dispersas de «campesinos libres».

Apareció una aristocracia guerrera, caracterizada por el valor militar y los fuertes lazos de lealtad hacia su señor. Más tarde, los valores de esta clase se volvieron rígidos, convirtiéndose en lo que fueron los altos ideales de la caballería (ascetismo, defensa intrépida del señor y del honor de uno mismo, fuerza y destreza en la batalla), que caracterizaron a los caballeros y a los samurais de la Francia y el Japón feudales. No obstante, en este estadio primigenio, los derechos y los deberes de los señores y de sus vasallos permanecieron fluidos, personales y negociables.

La comunidad centrada en el feudo del señor fue autosuficiente. Los caminos y los canales fluviales estaban justo en los inicios de su expansión y los mercados apenas empezaban a aparecer en las zonas de mayor densidad de población. Hall (1970: 113) encuentra paradójico que se pudiera llegar a tanto progreso agrícola en Japón durante una época de descentralización económica y de inestabilidad política. Sin embargo, no existe paradoja si vemos el proceso a nivel local y no desde el punto de vista del

gobierno imperial. En ambos países, la presión de la población fue creciendo de la mano de la intensificación de la producción de alimentos y, a su vez, la división social del trabajo se fue haciendo más compleja. En Japón hallamos talleres artesanos mucho antes de que emergieran los pueblos y las ciudades (Tsuchiya, 1937: 82) y, en Francia, vemos que el feudo sirvió hasta cierto punto como centro para la acumulación y la distribución de riqueza (Bloch, 1961: 236). Por lo tanto, lo que pareció al emperador una pérdida de control que le afligía, debió parecer a nivel local un aumento gratificante de la población, la producción, la interdependencia y el orden económico y político.

LA BAJA EDAD MEDIA

La Baja Edad Media, o «alto feudalismo», apareció en Francia entre 1100 y 1300 d.C. y, en Japón, entre 1568 y 1868 d.C, un periodo que precede e incluye al sogunato Tokugawa. Por esta época emergieron gobernantes más poderosos, se construyeron caminos y canales, y aparecieron pueblos y mercados libres por todo el país. Los señores locales, anteriormente autónomos, se vieron obligados entonces a jurar lealtad a los grandes señores regionales, que tenían un poder y una riqueza superiores. No obstante, el poder de estos grandes señores regionales permaneció débil y tuvieron que reforzarlo mediante frecuentes recorridos de inspección con un retén a través de sus provincias, aceptando comida y alojamiento de parte de los dirigentes locales en el llamado «festín movible» *(ibid.* 1961: 62; para Japón, véase Hall, 1970: 111). Estas inspecciones son comunes en los cacicazgos, como vimos en los casos de Hawai y los basseri. Son un signo de la debilidad de un líder cuando se lo compara con los gobernantes de un estado completamente desarrollado, quienes, durante la mayor parte del tiempo, residen confiadamente en palacios y piden a sus subditos que acudan a rendirles pleitesía. El gran sogún del siglo XVII, Tokugawa Ieyasu, fue evidentemente el primero en alcanzar este grado de control centralizado en Japón (Perrin, 1979: 60; Taeuber, 1958: 18). Por eso, vemos la Baja Edad Media como un periodo de transición de una sociedad dividida en cacicazgos que compiten entre sí hacia otra unida en un estado único.

Durante la primera parte de este periodo la población continuó creciendo, quizá con una tasa más rápida que con anterioridad; la población de Japón aumentó en un 50 % (hasta unos treinta millones, es decir, unas cien personas por kilómetro cuadrado) sólo durante el siglo XVII, pero luego se paró y a partir de ahí creció muy poco (Hall, 1970: 202). La Baja Edad Media, tanto en Francia como en Japón, ha sido descrita como una etapa de gran innovación y progreso agrícolas (Duby 1968: 21-22; Duus, 1976: 83; Hall, 1970: 201-202). Thomas Smith (1959: 87) habla de «una nueva disposición hacia el cambio, a pesar de que la razón de ello sigue siendo oscura». Se perfeccionaron las nuevas tecnologías y las antiguas se adoptaron con más amplitud; se usaron cada vez más las herramientas de hierro,

se difundió la irrigación y se desarrollaron y distribuyeron nuevas variedades de semillas. En Japón, el gasto en fertilizantes pasó a suponer un coste de gran importancia en la producción y los fertilizantes comerciales, preparados a partir de pasta de pescado, aceite de pescado y excrementos humanos, se encontraban disponibles en gran cantidad en los mercados. El tamaño medio de los campos continuó disminuyendo y la inversión de trabajo por campo aumentó; se produjo una especie de «involución» del trabajo (Geertz, 1963; véase capítulo 13), puesto que se dedicó un cuidado cada vez mayor a espaciar las plantas, a seleccionar los retoños, acondicionar la tierra y otras cosas por el estilo. El uso de animales de tiro, de las cosechas dobles y de los cultivos comerciales también aumentó. Se expandieron los cultivos en zonas marginales anteriormente incultas y los campesinos empezaron a quejarse de la pérdida resultante de leña, abono y forraje (T. Smith, 1959: 95).

Desde luego, reconocemos todos estos cambios como integrantes de la intensificación sistemática de la producción, en respuesta al crecimiento de la población, y ello podría explicar la nueva actitud hacia los cambios. No se trata de que los cambios inauguraran un periodo de abundancia y comodidad, sino al contrario:

> El problema de lo poco adecuados que resultaban los arrozales para el mantenimiento de la gente y de la economía ha sido un tema recurrente en la historia de Japón. Tanto en los tiempos antiguos como hoy en día, las dificultades fueron dobles: la escasez de tierra y la sobreabundancia de personas. Dentro de la estructura política y social del mundo antiguo, ninguna cultura pudo escapar permanentemente a estos problemas de presión de la población y de deficiencia alimentaria, siendo la malnutrición y el hambre los resultados finales de la estabilidad política y el avance económico.
>
> [...] Se da una regularidad monótona en los textos sobre mejoras agrícolas, nuevas tierras, hambre, epidemia y declive (Taeuber, 1958: 15).

Sin embargo, los cambios más importantes durante la Baja Edad Media se llevaron a cabo en la integración económica, social y política de la producción y en el intercambio. Lewis (1974: 66) se refiere a este periodo como a una «época de elaboración y de legalismo». El mercado cobró importancia, a medida que los objetos manufacturados en las ciudades y los gremios artesanos desempeñaron un papel mayor en la agricultura y a medida que se hizo necesario poner más y más tierra en uso para sacar el máximo beneficio, sembrando un único cultivo para su venta en lugar de múltiples cultivos para la subsistencia. Los grandes señores (en Japón, *daimyo)* pudieron garantizar la paz del mercado y de los caminos, acuñar moneda y, en general, apoyar el comercio.

Durante la Alta Edad Media se ajustó toda la estructura de la sociedad medieval. Se establecieron los lazos de dependencia a través de rituales formales, documentos legales firmados, normas más estrictas de herencia y servicio militar. Los poblados fueron las unidades sociales por encima de la unidad doméstica, definiendo quién podía utilizar las tierras

del poblado y sirviendo, también, como unidades convenientes para la imposición del tributo. Llegados a este punto, la lealtad dejó de ser una cuestión de elección: casi todo el mundo era vasallo de alguien y lo que en un tiempo habían sido «campesinos libres» fueron entonces «forajidos». Los derechos para recibir el arriendo, los impuestos, los títulos, los estipendios y las cuotas de la tierra fueron definidos cuidadosamente y de manera elaborada, y el «fondo de arriendo» de los campesinos (Wolf, 1966a) parece que se fue haciendo progresivamente más opresivo.

Una guerra victoriosa ahora precisaba de grandes ejércitos, fuertemente armados. A medida que el paisaje se iba ocupando, una especie de «circunscripción social» (Carneiro, 1970*b*) permitió que una facción, mediante una mezcla de amenaza y compromiso, estableciera un gobierno central estable y uniera a todos los señores separados. Cuando se completó este proceso, las ciudades y el comercio crecieron rápidamente. La manufactura y el comercio se convirtieron en rutas alternativas de poder y riqueza e incluso los señores medievales se encontraron cada vez más orientados al beneficio. Aparecieron trabajadores sin tierra que se convirtieron en asalariados, emigrantes o siervos en los hogares de los campesinos que poseían tierras.

Por lo tanto, la propiedad de la tierra llegó a ser un asunto de suma importancia. Se apearon de nuevo las tierras; las escrituras legales sobre la propiedad acompañaron la tendencia creciente de comprar, vender y arrendar la tierra, y las sublevaciones y las revueltas se sucedieron a causa de problemas por la propiedad de la tierra. Algunos de estos problemas fueron: los aumentos de impuestos y diezmos; la frecuencia de la hambruna (que quizás indicaba la imposibilidad de la tierra para sostener los crecimientos de población); el reemplazo de los lazos de lealtad, basados en el parentesco y en el servicio personal, por vínculos impersonales y legales, reforzados por los tribunales y la policía, y la aparición de campesinos sin tierra, a medida que la protección feudal de la tierra dio paso a un mercado cada vez más libre con respecto a dicha tierra.

En el periodo Tokugawa, Japón buscó mantener el mundo exterior alejado mediante una restricción de los intercambios comerciales y culturales. Aun así, el crecimiento constante del comercio y de los mercados fue una consecuencia irresistible de la creciente intensificación de la producción. Podemos observar cómo la Baja Edad Media engendró un nuevo orden. En lugar de un «feudalismo puro» de señores regionales autónomos, apareció un único gobernante, poderoso y unificador. La posición exclusiva del señor que controlaba la riqueza basada en la tierra empezó a desvanecerse a medida que grupos emergentes de mercaderes, artesanos, industrialistas y burócratas, todos ellos administrando su parte dentro de una economía crecientemente compleja, adquirieron la riqueza. El liderazgo llegó a depender más del control del «intercambio» que de otros medios de producción (capítulo 13). Las mejoras en el transporte, la paz del mercado interno y el poder político centralizado, capaz de establecer una política exterior, aumentaron la importancia del comercio y de la producción comercial a costa del sector de subsistencia.

En resumen, en la Edad Media Francia y Japón se desarrollaron de forma gradual hacia estados, impulsados por las presiones y las oportunidades que surgían del aumento de la población y de la intensificación del uso de la tierra. El crecimiento del campesinado coincidió con la expansión de las estructuras políticas a nivel de estado en zonas tribales. ¿En qué punto el miembro de la tribu que paga tributo a un jefe se convierte en un campesino que paga un arriendo a un señor (cf. Bloch, 1961: 243)? A pesar de que no se puede dar ninguna respuesta precisa, la intensificación del trabajo sobre la tierra y el aumento de la estratificación y la burocracia, a costa del parentesco y el personalismo, están claramente asociados y su resultado inevitable es el campesinado.

Caso 16. Los incas: el imperio andino

El imperio inca, Tahuantinsuyu, fue la entidad política más grande y administrativamente más compleja del Nuevo Mundo prehistórico. El imperio, que se extendía desde lo que ahora es Chile y Argentina, a través de Perú y Bolivia, hasta Ecuador y Colombia, incorporó unos 910.000 kilómetros cuadrados y probablemente entre ocho y catorce millones de personas. En contraste con las sociedades más simples, estudiadas anteriormente, el alcance de la integración política y económica del imperio inca es profundo. Ejerció el poder directamente sobre más de un centenar de grupos étnicos, originariamente fragmentados en muchas entidades políticas autónomas (Rowe, 1946: 186-198), y sobre muchos medios naturales distintos con cultivos especiales y recursos inusuales.

La subida al poder de los incas fue espectacular. A finales del periodo intermedio tardío (alrededor de 1400 d.C.) la cordillera andina estaba dividida entre muchos cacicazgos en guerra (Rowe, 1946: 274). En el valle de Mantaro, al norte de Cuzco, la arqueología documenta las condiciones en la sierra antes de la expansión incaica. Los primeros poblados sedentarios datan quizá de 800 a.C. y los nuevos poblados se fundaron a lo largo de la región a medida que lentamente creció la población. Los poblados fueron pequeños (de dos hectáreas a dos hectáreas y media), con poblaciones probablemente de unos pocos cientos de personas, pero sus localizaciones se movieron a lo largo del tiempo hacia posiciones más altas, probablemente por motivos defensivos.

A mediados del periodo intermedio tardío (alrededor de 1350 d.C.) se produjo un cambio social muy importante. Al continuar creciendo la población, los asentamientos también crecieron rápidamente de tamaño y muchos se situaron entonces en crestas y colinas. Por ejemplo, el asentamiento de Tunanmarca, un centro relativamente grande (de veintiuna hectáreas), se situó en una cresta alta caliza, que domina el valle de Yanamarca, al norte de Jauja. Además de su localización fortificada, el asentamiento estaba rodeado por dos murallas defensivas concéntricas. Se estimó que la zona residencial contenía unas cuatro mil casas, que habrían alojado a casi diez mil personas, y una plaza pública central con varios edificios es-

peciales. Tres asentamientos coetáneos más pequeños, situados a cinco kilómetros de Tunanmarca, parece que estuvieron vinculados políticamente a este centro. En total, el cacicazgo de Tunanmarca incorporaba unas quince a veinte mil personas.

Con anterioridad a la conquista incaica, el valle de Mantaro, y al parecer la mayor parte de la cordillera andina, estaba fragmentado en entidades políticas de cacicazgos en guerra más o menos permanente. Los incas fueron capaces de construir su imperio conquistando de un modo sistemático estas entidades políticas anteriormente independientes e incorporando a sus poblaciones y sistemas políticos dentro del imperio. ¿Cómo lo consiguieron?

Gran parte de su éxito sin precedentes se puede atribuir a sus principios innovadores de las finanzas institucionales, el control burocrático y el gobierno indirecto. El problema fue el de unificar los cacicazgos en guerra mediante la creación de un nuevo nivel de integración. Instituciones tales como el sistema amplio de impuestos sobre el trabajo, a pesar de que estaban basadas en precedentes e ideologías existentes, se transformaron para adecuarse a las necesidades, mayores y más complejas, de un imperio. Esencialmente el imperio se construyó sobre una estructura y una ideología de cacicazgos, pero con nuevas relaciones jerárquicas sobrepuestas.

Con anterioridad a la conquista incaica, el crecimiento de la población a largo plazo había causado una intensificación de la economía de subsistencia, el conflicto militar violento y el crecimiento inicial de las sociedades estratificadas en la cordillera andina. El estado de guerra constante tuvo altos costes económicos y psicológicos, que hicieron deseables la organización regional y la paz del imperio. La guerra se originaba por la tierra: en esencia, cada comunidad luchaba para proteger la tierra necesaria para su supervivencia. La superestructura imperial impuso la paz regional y un sistema de derechos legales sobre el uso de la tierra a cambio de obligaciones de trabajo. El coste para mantener este sistema bajó de manera significativa gracias al aumento de la densidad de población a largo plazo, que disminuyó los costes administrativos, y gracias a la creciente dependencia de la población de los métodos de agricultura intensiva (como el regadío y las terrazas), que se podían controlar fácilmente. Otra ventaja fue la evolución anterior de los cacicazgos, que permitió a los incas gobernar indirectamente a través de sistemas políticos existentes. A pesar de que la conquista inca debe permanecer como uno de los acontecimientos más notables de la historia, los requisitos básicos que la permitieron estaban ya presentes.

Para entender cómo operaba el imperio inca debemos considerar las bases económicas duales de la integración social y política: la economía de subsistencia, que sostiene a la población de las comunidades locales, y la economía política, que financia al estado y a sus instituciones interregionales especiales. Gran parte de lo que sigue se ha extraído de las valiosas descripciones sumarias de D'Altroy (1992), Moore (1958), Murra (1975, 1980 [1956]), Rowe (1946), Schaedel (1978) y Wachtel (1977: 60-84).

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA DE SUBSISTENCIA

Los Andes, tierra del imperio inca, son una cadena desigual de altas montañas situada muy cerca de la costa pacífica de Sudamérica y que discurre paralela a ella. Se pueden reconocer en general tres zonas medioambientales. A lo largo de la costa se encuentra un desierto seco y árido, moteado por valles verdes que se nutren de los caudales procedentes de las altas sierras. Los arroyos se utilizaron para regar los productivos terrenos agrícolas cerca de la costa y los ricos recursos marinos añadieron alimentos importantes a la dieta. Las montañas del interior se alzan rápidamente por encima del desierto costero y sigue una zona central de sierras que recorre la cordillera andina. Esta sierra contiene picos encumbrados cubiertos de nieve, praderas onduladas extensas y algunos valles anchos entre montañas. Las praderas se usaron como pastos extensivos y los ricos valles entre montañas, para la agricultura. Hacia el este, la tierra desciende rápidamente y está cortada por muchos valles pronunciados y riachuelos con cascadas. En unos cincuenta kilómetros, las altitudes pueden caer 2.700 metros, desde las altas praderas andinas hasta el bosque tropical húmedo y exuberante. Los grupos de la sierra vivieron en los cursos más altos de los riachuelos, pero los medios boscosos fueron ocupados por grupos tribales que nunca fueron incorporados al imperio, como los machiguenga (capítulo 4), a solamente ciento cincuenta kilómetros de Cuzco.

En parte debido a estos contrastes entre zonas, la sociedad andina presentó formas bastante variables. La costa estaba densamente poblada, las poblaciones dependían de la agricultura de regadío a gran escala y de la pesca y normalmente estaban organizadas como estados complejos: en especial Chimu, con su capital urbana en Chan Chan (Moseley y Day 1982). Las poblaciones de la sierra eran menos densas, dependían de la agricultura mixta y normalmente se organizaban como grupos locales o cacicazgos competitivos. De esta manera, los incas organizaron etnicidades, sociedades y economías muy variadas dentro de una superestructura política enorme; esta heterogeneidad económica y étnica es una marca de los estados.

En las comunidades de la sierra, representadas aquí por el valle de Mantaro, los arqueólogos han documentado un aumento de población sostenido y bastante fuerte inmediatamente antes de la conquista inca (Hastorf, 1993; LeBlanc, 1981). La densidad de población en el período de los incas era de unas catorce personas por kilómetro cuadrado en el conjunto de las cordilleras (LeVine, 1985: 450) y localmente mucho más alta. Gracias al mosaico de diferentes suelos, precipitaciones, pendientes y alturas (Hastorf, 1993), el asentamiento de sierra típico fue una isla o bolsa de población muy alta, rodeada por un paisaje árido.

La economía de subsistencia fue una mezcla de agricultura de cultivos permanentes e itinerantes y de pastoreo. Entre los cultivos se encuentra el maíz, las patatas y la quinua; los animales fueron principalmente las llamas (para carne y transporte) y alpacas (para lana). El maíz se cultivaba en campos de regadío por debajo de los 3.300 metros; se sembra-

ban patatas y otros tubérculos mediante cultivo itinerante en las mesetas hasta los 3.900 metros, y las llamas y las alpacas pastoreaban en praderas a mayores alturas.

El crecimiento a largo plazo de la población humana dio como resultado una intensificación selectiva de la agricultura. El cultivo itinerante del altiplano, similar al de las islas Trobriand (caso 12), frecuentemente descrito en las fuentes más antiguas, implicaba un ciclo de barbecho regulado por la comunidad (Rowe, 1946). Allá donde era factible, las mejoras de capital para el cultivo permanente incorporaron el regadío, las terrazas y los sistemas de drenaje de los campos (Donkin, 1979; Hastorf y Earle, 1985). Un efecto secundario de esta intensificación fue un riesgo creciente de pérdidas de cosechas, a medida que la producción se expandió hacia el fondo de los valles, que son susceptibles de inundarse, y en el altiplano, que se ve atacados por el granizo y las heladas. En los tiempos presentes, estos riesgos en parte pueden ser anticipados, pero los campesinos andinos prefieren plantar en varios lugares distintos como protección contra el desastre.

Los estudios etnohistóricos (D. LaLone, 1982; Murra, 1980 [1956]) hacen hincapié en que los incas fueron, en gran medida, una sociedad sin mercado. En el Mantaro, el intercambio fue muy limitado, especialmente en cuanto a alimentos (Earle, 1985). Como en el caso hawaiano, la diversidad medioambiental extrema de los Andes puso a disposición de las poblaciones locales una gran variedad de recursos, limitando así la necesidad del intercambio entre comunidades.

La guerra, como hemos visto, era endémica antes de la conquista. Los líderes locales, preguntados por los españoles sobre el periodo preincaico, describieron su naturaleza: «Antes de los incas, los unos se enzarzaban en guerras contra los otros a fin de adquirir más tierras y no salían fuera de este valle para luchar, sino que sucedía dentro del propio valle: aquellos que estaban a un lado del río que pasa a través del valle luchaban contra los indios de la otra parte» (Vega, 1965 [1582]: 169). Otros informadores, que suenan casi como antropólogos de hoy en día, interpretaron que las causas de esta guerra eran una población en crecimiento y la competencia entre comunidades por las tierras, los rebaños y las mujeres (Toledo, 1940 [1570]: 28). La población creciente en los Andes creó los problemas, ya conocidos, de la intensificación agrícola, con su tecnología y riesgo asociados y con sus considerables guerras. Estas circunstancias locales, antes de la conquista inca, produjeron las condiciones necesarias para crear dicho estado.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

La organización de la comunidad andina tuvo dos niveles importantes: la unidad doméstica individual y el *ayllu*, un grupo de parentesco y territorial. El primero fue probablemente una familia nuclear o mínimamente extensa, compuesta por una pareja casada y sus hijos, añadiendo a

veces uno de los padres viudos, un hijo soltero o algún otro pariente cercano. En las comunidades andinas tradicionales contemporáneas, esta familia nuclear forma la unidad económica elemental (Lambert, 1973: 3; Mayer, 1977: 61). A pesar de que no podemos simplemente retrotraer este patrón a los tiempos prehistóricos, los yacimientos de la sierra, que datan del periodo inca y del inmediatamente anterior, fueron normalmente divididos en pequeños «grupos de patio» de varias estructuras que se abrían hacia un espacio de trabajo abierto (D'Altroy, 1992; Hastorf, 1993; Lavallée y Julien, 1973). Estos grupos de estructuras, con una o dos construcciones y raramente con más de cuatro o cinco, parece que fueron recintos familiares en los que se centraban los trabajos de subsistencia de la familia.

Una división del trabajo por sexo y edad permitió a la familia acercarse a una unidad de producción y consumo autosuficientes. Los hombres se dedicaban a actividades especialmente pesadas como la preparación de la tierra, la guerra, diversos trabajos artesanos y el comercio a larga distancia. Las mujeres eran responsables de muchas tareas agrícolas, la preparación de la comida, el cuidado de los niños, el transporte del agua, hilar y tejer (Silverblatt, 1978, 1987). Pero la división de estos deberes no era exclusiva y los hombres y las mujeres se podían ayudar los unos a los otros. Se prestaba atención a la complementariedad de las tareas masculinas y femeninas, todas necesarias para el sostén de la unidad doméstica. Dentro de la casa, las contribuciones equilibradas a la vida diaria eran relativamente iguales y recíprocas. En la agricultura, por ejemplo, una pareja se complementaba en el trabajo: mientras el hombre removía la tierra a pie con un arado, la mujer rompía los terrones; mientras que el hombre hacía un agujero para plantar, la mujer introducía las simientes en los agujeros anteriores (Rowe, 1946: 213). Siempre que los pastos estuvieron relativamente cerca al asentamiento principal, los jóvenes de ambos sexos se encargaron de cuidar los animales del rebaño (Murra, 1965: 188).

A juzgar por las comunidades andinas tradicionales contemporáneas, probablemente se acarició el objetivo de la independencia familiar. Las familias contemporáneas se resisten a entrar en relaciones recíprocas con otras por miedo a que se revele como algo costoso, debido a futuras demandas de trabajo familiar (Lambert, 1973: 17). Desde luego, política o económicamente las relaciones entre unidades domésticas pueden ser esenciales para la supervivencia de la familia; sin embargo, siempre que es posible, se evitan tales relaciones.

El *ayllu,* un grupo parentelar descendiente de un único antepasado que lo define, se utilizó primero para preparar los campos de la comunidad, necesarios para producir los bienes básicos para el estado y para el jefe de la comunidad; luego, todos juntos prepararon los campos para las familias de la comunidad. Se realizaban ceremonias comunales similares para la limpieza anual de las acequias, que llevaban el agua a los campos más productivos de la comunidad; las mujeres preparaban la comida para alimentar a los hombres, cuyo trabajo liberaba el agua. La naturaleza ceremonial del equipo de trabajo definía materialmente la jerarquía de la comunidad y sus obligaciones de corveas para el estado.

Una única comunidad local normalmente mantenía una economía de subsistencia generalizada, que le permitía ser en gran medida autosuficiente gracias a una diversidad de estrategias de subsistencia, que reflejan la diversidad de sus zonas geográficas. Por ejemplo, en el valle de Mantaro (D'Altroy, 1992; Hastorf, 1993), los asentamientos prehistóricos tardíos de los periodos inca y preincaico se localizaban en las vertientes de las mesetas y en pequeñas colinas desde las que se divisaba el río. Los suelos del altiplano eran ideales para cultivar patatas, que proporcionaban la fécula de la dieta. Por debajo de dichos asentamientos se hallaban las tierras bajas aluviales, adecuadas para la producción intensiva de maíz y, por encima, se localizaban las praderas onduladas, utilizadas como pastos. La población de una comunidad tenía acceso directo e inmediato a tierras muy diversas a unos pocos kilómetros del asentamiento.

Durante el periodo preincaico, la propiedad comunal estuvo probablemente limitada a los recursos cercanos, ya que las comunidades vecinas hostiles se habrían opuesto a cualquier intento por mantener un control más amplio (LeBlanc, 1981; Rowe, 1946: 274). No obstante, incluso las restricciones a los recursos cercanos habrían permitido una considerable autosuficiencia por parte de la comunidad. En distintas zonas, las comunidades habrían tenido acceso a recursos diferentes y parece probable que existiera cierto intercambio entre comunidades.

Una segunda forma de control sobre los recursos es la ejercida por la comunidad archipiélago, en la cual el principal asentamiento de la comunidad se hallaba a varios días de viaje desde las zonas de recursos clave, como las zonas agrícolas de las tierras bajas tropicales. El *ayllu,* en efecto, colonizó estas zonas de recursos, estableciendo allí asentamientos satélite y preparando el transporte a larga distancia de bienes mediante porteadores y caravanas de llamas. Esta forma de control por parte de la comunidad extendida ha sido documentada en distintos lugares a lo largo del imperio (Murra, 1972), entre ellos, en las comunidades de la sierra del valle de Mantaro, cuya tierra abarcaba áreas de altitudes inferiores hacia el este, que producían cultivos como la coca y el ají. A pesar de que esta zona agrícola tropical está separada del valle por cincuenta kilómetros de altas montañas, sabemos por los documentos históricos (LeVine, 1979; Vega, 1965 [1582]: 168, 172-174) que las comunidades de la sierra controlaron allí pequeños poblados.

¿Se puede documentar la comunidad archipiélago desde los tiempos preincaicos o fue un resultado de la conquista? Puesto que no existen informes completos de los distintos proyectos arqueológicos que se están ocupando de este problema (Hastings, 1982; Lynch, 1982), los datos de los que ahora disponemos para las comunidades archipiélago preincaicas son poco convincentes. En momentos de hostilidad y de guerra entre comunidades, cualquier compromiso de este tipo de los recursos de la comunidad hubiera sido seguramente inviable, debido al coste prohibitivo de la defensa. Así pues, parece razonable que dichas comunidades hicieran su primera aparición después de la conquista, cuando el estado inca estaba en disposición de mantener la paz y garantizar la propiedad de los recursos.

Se conoce y se ha estudiado poco la organización por encima del nivel del *ayllu.* Sabemos que algunos asentamientos, durante el periodo preincaico, fueron bastante grandes, estando probablemente compuestos por varios *ayllu;* en el valle de Mantaro estas comunidades grandes fueron una respuesta a la guerra (LeBlanc, 1981).

Existió una formación regional más amplia de grupos étnicos con lenguajes, costumbres e historias culturales, cercanamente emparentados. Por ejemplo, en la parte alta del valle de Mantaro, el grupo local étnico fue el huanca y las comunidades modernas de la zona todavía se identifican a sí mismas como huanca. Con anterioridad a la conquista incaica, los huanca no formaron un grupo político unido: las comunidades eran políticamente autónomas y guerreaban contra las comunidades huanca vecinas (Hastorf, 1993). A pesar de que se registraron intercambios y alianzas entre comunidades, éstas se encontraban separadas políticamente en la mayoría de los asuntos.

No obstante, la etnicidad se hizo muy importante durante la dominación inca. La jerarquía entre el *ayllu* de una provincia, que refleja las diferencias de riqueza y de relaciones políticas respecto a los incas, se tradujo en el control de los cargos administrativos de los distritos y subdistritos de la provincia. Sin embargo, la provincia en conjunto no tuvo una base tradicional más allá de la etnicidad general y el control administrativo fue conferido a un oficial inca de origen no local. Luego, los incas crearon un mosaico étnico dentro de una región mediante la inserción de colonos internos *(mitmas)* de grupos étnicos diferentes en una región en la que no tenían derechos tradicionales sobre la tierra. Estos colonos dependían, así, del estado y se podía contar con ellos para la producción artesana dirigida por el estado, para el trabajo en las explotaciones del estado y, desde luego, para la seguridad interna.

A pesar de que el *ayllu* andino se ha descrito con frecuencia como igualitario, organizado por principios de parentesco y de reciprocidad, el liderazgo y la diferenciación social incipiente fueron importantes, como mínimo en algunas zonas andinas. El líder *ayllu (curaca)* era un aristócrata en ciernes. La posición procedía de una patrilínea local con cierta flexibilidad de elección entre posibles candidatos (Rostworoski, 1961). Los miembros del *ayllu* trabajaban algunas tierras específicas como parte de una obligación general de proveer al *curaca* (Moore, 1958: 527) y él también tenía, al parecer, ciertos derechos al trabajo local y a los recursos especiales, como son los metales y la coca *(ibid.:* 39).

A cambio del control sobre los recursos de la comunidad, agrícolas o no, y de su trabajo, el *curaca* fue responsable de resolver las disputas asignando las tierras agrícolas y organizando las actividades de la comunidad, entre las que se encuentran las ceremonias locales y los grupos de trabajo comunales en los terrenos del estado. Como miembro de la élite, el *curaca,* cacique de la comunidad y oficiante de ceremonias, es similar al jefe de la comunidad que hemos visto en el capítulo 11; la principal diferencia reside en su vínculo con el estado como burócrata local.

En primer lugar, el *ayllu* se organizó para resolver los problemas de la subsistencia básica tanto a nivel doméstico como a nivel de la comuni-

dad local. En la familia, los recursos se unían en una reciprocidad generalizada; en el *ayllu,* los lazos de parentesco constituyeron la base para los intercambios recíprocos equilibrados. Sobre este sistema se impuso una diferenciación social y económica, con líderes sostenidos, en primer lugar, por contribuciones de trabajo de parte de los miembros de la comunidad. En los tiempos preincaicos, al parecer, se necesitó en gran medida al *curaca* para la guerra y la defensa, pero bajo los incas esta situación se transformó.

Silverblatt (1987: 22) señala que el sesgo andino hacia la masculinidad en la guerra llegó a establecerse firmemente bajo el poder incaico, cuando los jefes de la guerra fueron nombrados administradores locales. El estado instituyó una jerarquía masculina para el gobierno que intensificó la división de género dentro de las comunidades locales, formalizando las distinciones entre las esferas masculina (pública) y femenina (privada).

LA ECONOMÍA POLÍTICA

El imperio inca se construyó económica y políticamente sobre la base de las comunidades locales. Hizo un uso creativo de las instituciones existentes de finanzas y de control, y desarrolló nuevas instituciones. El imperio surgió de un medio social de cacicazgos: sociedades estratificadas enzarzadas en una competencia intensa por la tierra y por otros recursos escasos (Toledo, 1940 [1570]: 169). La transformación rápida en un imperio se hizo posible por un cambio en sus objetivos: de la conquista de la tierra y la expulsión de las poblaciones derrotadas a la conquista de las poblaciones y la incorporación de sus capacidades productivas dentro de la base económica del sistema político en expansión (Rowe, 1946: 203).

En muchos sentidos, el estado inca fue como un cacicazgo enorme. Como en los cacicazgos hawaianos, se ganaba un cargo político mediante la competencia entre un conjunto de élites hereditarias, cada una de las cuales buscaba procurarse el apoyo de diferentes facciones. El cargo traía consigo derechos a ingresos (Moore, 1958: 32) y, así, la competencia por la función dirigente inca proliferó como una competencia entre facciones de la élite para controlar el deseado cargo político. Las élites incas de alto rango dirigieron el gobierno, de manera que, al menos al inicio, no hubo separación entre la élite social y la burocracia dirigente.

Tampoco la religión fue una institución independiente en ningún sentido. La religión del estado se representó en los centros administrativos, a lo largo de todo el imperio, por medio de los templos tumulares o *ushnu,* que se alzaban de forma prominente en la plaza principal y actuaron como centro de los eventos ceremoniales, en los que se proclamaba la divinidad del gobernante y, de esta manera, su legitimidad. El inca mediaba para conseguir la estabilidad y la fertilidad del mundo natural, ya que éste dependía de lo sobrenatural. El inca también intentaba, de forma explícita, integrar las distintas regiones del imperio trasladando sus ídolos principales a la capital, Cuzco, dónde se colocaban en los santuarios del estado

(Rowe, 1946). En el estudio de los cacicazgos hemos enfatizado la naturaleza tan generalizada del jefe como representante de una élite social, líder político y persona divina. En los imperios jóvenes como el inca, esto continuó siendo así, con instituciones religiosas que servían de agente importante para la integración social y política (Conrad y Demarest, 1984; cf. Kurtz, 1978).

Sin embargo, en profundo contraste con los cacicazgos hawaianos, el imperio inca incorporó una vasta población formada por muchos grupos étnicos y esto llevó a los problemas de integración y control que ningún cacicazgo pudo solucionar. Se necesitaba una burocracia para la administración de los asuntos del estado, y un ejército para mantener la paz interna y para rechazar la amenaza exterior: no una docena de parientes y sus seguidores, como en los cacicazgos hawaianos, sino cientos o incluso miles de especialistas repartidos en grandes instituciones jerárquicas.

La manera en que las sociedades estatales desarrollan instituciones especializadas a partir de otros precedentes se ve claramente en la organización económica de las finanzas bajo el estado inca, tal y como lo describe Murra (1980, [1956]; 1975). En el periodo preincaico, como hemos visto, el *curaca* financió su posición a través de los productos básicos, que crecían en las tierras que se le habían asignado para su uso y que cultivaban los plebeyos, como parte de su obligación comunitaria. En una escala mucho mayor, ésta fue la base financiera del estado inca.

Después de conquistar una nueva región, el estado declaraba su propiedad sobre todas las tierras de dicha región. Estas tierras se dividían luego en tres sectores, el rendimiento de los cuales iba respectivamente a sostener la burocracia del estado y el ejército, la religión del estado y la comunidad local. Las tierras de la comunidad permanecían de forma residual bajo la propiedad del estado, pero se concedía a la comunidad el derecho a utilizarlas a cambio de su *mit'a:* trabajo obligatorio en los campos religiosos y del estado y en otros proyectos estatales, como el mantenimiento de caminos, la construcción de canales y la minería. Se mantuvo una ideología de reciprocidad: el uso de la tierra, que era el medio de subsistencia, fue cedido a cambio de trabajo en las actividades del estado (Wachtel, 1977: 66).

La economía del estado inca se basó en las finanzas de los productos básicos. Los alimentos básicos, entre los que se encontraban el maíz, las patatas y la quinua, se cultivaron en tierras del estado por medio de trabajo comunitario. Después de la cosecha, los productos alimenticios se almacenaban en los graneros estatales y se usaban para alimentar a los administradores, al personal militar y a otros trabajadores del estado, incluidos los plebeyos que cumplían sus obligaciones de trabajo. También se obligaba a las comunidades plebeyas a producir objetos de artesanía para uso estatal. Se pedía a las mujeres de cada familia que hilasen la lana producida por los rebaños del estado y que tejieran cierta cantidad de tela, como una manta, cada año (Costin, 1993; Murra, 1962). Este derecho a los tejidos puede haberse originado con el líder comunitario, quien recibía los productos, como camisas y bolsas, que su grupo de apoyo le tejía. La

ropa pudo luego haberse utilizado como moneda política (D'Altroy y Earle, 1985). Así, el control del estado sobre la producción le dio ambos productos, por un lado, el que se podía utilizar o consumir de inmediato por parte del personal del estado y, por otro lado, la riqueza, que era convertible y almacenable para utilizarse en pagos posteriores.

A pesar de que el sistema de finanzas a partir del trabajo obligatorio tenía precedentes en la economía local preincaica, su escala en el estado inca llevó a cierto número de cambios significativos. Uno fue el advenimiento de los registros, no mediante la introducción de un sistema de escritura, como en otros estados primigenios, sino mediante el *khipu,* un mecanismo mnemónico con filas de cuerdas anudadas, utilizado para consignar el traspaso de bienes. El estado empleaba a los especialistas locales en *khipu* para anotar todas las entradas y salidas de sus muchos almacenes locales.

El almacenamiento también se elaboró en gran medida durante la dominación inca. Durante el periodo preincaico, la mejor muestra de complejos de almacenaje centralizados se halla en los estados de la costa, como el de Chimu (Day, 1982); en las cordilleras, el almacenamiento se daba sobre todo a nivel doméstico (Earle y D'Altroy, 1982). Por el contrario, el imperio inca necesitó enormes almacenes para guardar los productos básicos y los objetos artesanales del estado. Por ejemplo, en el valle de Mantaro se construyeron más de dos mil unidades de almacenaje individuales (pequeñas estructuras de tipo silo) en hileras ordenadas, localizadas por todo el valle (D'Altroy, 1992). Muchas de estas unidades de almacenaje se situaron en las colinas que se hallan justo por encima del mayor centro administrativo inca, el de Hatun Xauxa, pero un número igual fue distribuido a lo largo del valle, algunas en estrecha relación con los asentamientos de la comunidad local. Las unidades que se encontraban en las colinas proporcionaron probablemente productos para mantener al personal del estado en Hatun Xauxa, contando con los administradores, los oficiales del estado para las inspecciones locales y los militares. Las que se hallaban en el valle sostuvieron también las actividades del estado en las comunidades locales, entre las que se encuentran el trabajo agrícola, los proyectos de trabajos públicos e industrias artesanas tales como la cerámica y la producción de metal.

Adicionalmente, estos almacenes estatales habrían proporcionado los recursos locales necesarios para sostener, en caso necesario, las operaciones militares y para mantener la estabilidad política local. De acuerdo con las crónicas, como lo resumió Murra (1980, [1956]), compensaban la escasez local, resultado de la pérdida de la cosecha. A pesar de que las relaciones de intercambio recíprocas entre familias fueron el primer y mejor modo de conseguir atravesar un periodo difícil, el estado proporcionó bienes almacenados como último recurso, dando, de esta manera, un servicio que con anterioridad era responsabilidad del *curaca,* en tanto líder ritual y gestor económico.

El estado inca también fomentó las grandes granjas estatales con nuevos proyectos de irrigación y de terrazas, uno de los cuales, en el valle de

Cochabamba en Bolivia (M. LaLone, 1985; Wachtel, 1982), sostuvo a instituciones del estado tan lejanas como las de Cuzco. Los *mitmas* mantenían los almacenes y varios grupos, en rotación, cultivaban la tierra como parte de su *mit'a* de trabajo.

Como continuación de acuerdos económicos previos con sus *curacas*, las poblaciones locales proporcionaron al estado bienes artesanos tales como tejidos, sandalias, bienes utilizados como regalos y pagos, y probablemente cerámicas. Adicionalmente, se pedía a los poblados que podían ofrecer servicios artesanos especiales, como la metalurgia o la cantería, que enviaran a especialistas para trabajar para el estado. Sacados, como los *mitmas*, de sus comunidades nativas con su sistema tradicional de derechos y obligaciones, estos especialistas individuales estuvieron atados a las instituciones del estado, trabajando en talleres o en equipos de trabajo.

Entre estos criados especialistas se hallaban las *aclla* o «mujeres escogidas», que eran tejedoras unidas a la institución religiosa estatal (Rowe, 1946: 269). Reclutadas de comunidades a lo largo y ancho del imperio, estas mujeres vivían en centros administrativos, donde tejían el *cumbi*, una clase de tejido particularmente fino, y elaboraban *chicha*, una especie de cerveza. El *cumbi* era un objeto de gran valor en el imperio, utilizado especialmente para regalos políticos y pagos ceremoniales. El *aclla* representaba una forma de producción semiindustrializada, organizada para la manufactura a gran escala de este producto tan específico.

Otra categoría de especialistas, llamados *yana*, trabajaron directamente como trabajadores agrícolas y siervos domésticos para los patrones de la élite y para los santuarios (Murra, 1980 [1956]). Algunos investigadores describieron a los *yana* como esclavos, debido a su vínculo de por vida con un «propietario», pero, al parecer, gozaron de muchas libertades. Solamente se pedía a uno de los hijos de una pareja *yana* que permaneciera con el patrón de su padre.

La mayor importancia de los *mitmas*, las *aclla* y los *yana* es el cambio que representan en las relaciones de producción. En el característico sistema de *mit'a* o corvea, la producción se organiza básicamente en los niveles de la comunidad y de la familia, con los productos del trabajo entregados como renta. Por el contrario, estos nuevos grupos fueron sacados de la comunidad y organizados por las instituciones gubernamentales y por las élites. Como lo describieron Murra (1980, [1956]) y Schaedel (1978), esta reestructuración de la producción trasciende los límites impuestos por la producción de la comunidad y constituye un cambio organizativo clave requerido por las sociedades estatales para satisfacer sus mayores y cada vez más específicas necesidades.

Al igual que el imperio chino, que monopolizó la producción y la venta de la sal y el hierro, el imperio inca consiguió ingresos al ejercer un monopolio sobre ciertos productos importantes que tenían una amplia demanda. Los primeros cronistas afirman que la coca, el equivalente andino del tabaco, estaba controlada por el estado (véase Moore, 1958; Rowe, 1946), que pudo incluso haber intentado expandir su demanda mercantil por medio de insistir en su importancia ritual en las ceremonias incas. El estado

poseía todas las minas metalíferas, en las que se trabajaba como parte de las obligaciones laborales de la comunidad bajo la dirección del *curaca* (Moore, 1958: 39), y, a lo largo y ancho del imperio inca, el cobre se aleaba con el estaño para crear un bronce que se asociaba con el poder imperial (Lechtman, 1977). Añadir estaño, que se hallaba muy localizado, al cobre, disponible con mayor amplitud, hizo que la producción de metal fuera mucho más fácil de controlar por parte de los administradores imperiales (Costin *et al.*, 1989).

El *curaca* fue una figura central para el funcionamiento y las finanzas del imperio inca. Éste, que fuera importante en los tiempos preincaicos —al menos en las zonas de la sierra, principalmente por su liderazgo en la guerra—, en la época inca fue seleccionado y sostenido por el estado, en base a su eficacia económica. El *curaca* ocupó una posición central: su autoridad descansaba tanto en una herencia local de derechos y obligaciones como en la garantía de respaldo del estado. En el valle de Mantaro (D'Altroy, 1981), el rango del *curaca* y la fuerza de su control estuvieron en gran medida reforzados por la incorporación imperial y, de acuerdo con ello, las élites locales permanecieron y estuvieron muy dispuestas a promover los intereses del estado en la región.

LAS RAZONES DEL ÉXITO IMPERIAL INCAICO

Un estado como el inca puede ser dibujado por los teóricos del conflicto como dirigido por explotadores despiadados o, al contrario, por los teóricos funcionalistas del consenso, como dirigido por administradores benéficos. Fue (y tenía que ser) un poco de cada, dependiendo, como era, de un equilibrio entre explotación y administración. El gobierno inca se define mejor como gobierno a través del interés propio ilustrado (Rowe, 1946: 273). El imperio se financió mediante la movilización del trabajo para producir bienes básicos y artesanos, para construir proyectos de trabajos públicos y para sostener al ejército; se pedía a todas las familias de la comunidad local que proporcionaran corveas de trabajo para tales fines. A cambio, el estado proporcionaba recursos y servicios a la comunidad local, que eran esenciales para su economía de subsistencia, en especial el acceso ordenado a la tierra agrícola y a los pastos. De esta forma, la conquista estableció un nuevo juego de relaciones para los medios de producción, que garantizó la dependencia de la comunidad local.

El imperio prestó a sus comunidades locales un servicio todavía mayor: el de llevar la guerra entre comunidades a su fin. Por ejemplo, entre los huanca, podemos documentar una mejora radical en la dieta y en la esperanza de vida, tanto de la élite como de la gente del común, después de la conquista inca (Earle *et. al.*, 1986). El estado, al conceder tierra a cambio de corveas de trabajo, también garantizaba los derechos de uso de una comunidad, permitiendo así a algunas comunidades locales extender verticalmente su control sobre los recursos y mejorar la estabilidad y la autosuficiencia de su economía de subsistencia. El monopolio del estado so-

bre ciertos bienes hizo que éstos estuvieran, casi con seguridad, a disposición de comunidades lejanas, a menudo por primera vez. Y finalmente, como hemos visto, los almacenes del estado, a pesar de que se construyeron en primer lugar para financiar sus propias actividades, proporcionaron un abastecimiento residual de alimentos a la población en tiempos de necesidad.

El inteligente autointerés del imperio inca fue característico de los estados arcaicos, en los que la relación entre la economía de subsistencia y la economía política se halla sumamente equilibrada. El estado continúa dependiendo de la comunidad local para obtener trabajo y productos básicos. A cambio, la comunidad se hace dependiente del estado. Desde luego, fue en claro interés económico propio que el estado proporcionó servicios y recursos para fortalecer el vínculo de dependencia y para mantener el potencial productivo de la comunidad, su base financiera. El movimiento de poblaciones a lo largo y ancho del imperio creó un mosaico étnico complejo que el estado, a menudo, acentuó como estrategia para dividir y gobernar. Un grupo trasladado por el estado a una nueva región tenía que serle leal, puesto que su pretensión sobre la tierra procedía sólo de la asignación estatal y no de derechos tradicionales.

¿Por qué los incas tuvieron éxito en el siglo XV y no con anterioridad? Habían existido estados anteriores en la costa de la región central de los Andes, en especial el estado de Moche, famoso por su arte, y el estado de Chimu (Lumbreras, 1974); en la cordillera, el estado imperial de Huari había establecido desde hacía tiempo un extenso sistema de caminos y centros administrativos (Isabell y Schreiber, 1978). En parte, pues, puede considerarse que el imperio inca fue construido sobre un precedente anterior.

Sin embargo, la clave real del éxito inca estuvo en una serie de desarrollos de la economía de subsistencia. El crecimiento de la población a largo plazo en los Andes centrales había llevado a una escalada notable de la guerra entre comunidades y a una intensificación mayor de la agricultura basada en el regadío, las terrazas y los campos drenados. La necesidad de líderes locales, en buena medida para la guerra, llevó al desarrollo de la estratificación social y de los cacicazgos en toda la cordillera. A su vez, la alta densidad de población, la dependencia respecto a una agricultura intensiva en cuanto a capital y la existencia de élites locales crearon la oportunidad ideal para incorporar estos cacicazgos a un estado imperial.

Pero, sobre todo, los incas llegaron en un momento en que la gente estaba cansada de la guerra y dispuesta a apreciar las ventajas de la paz. La imposición de la paz en una región eliminó los tremendos costes de la preparación militar, que incluían no solamente los costes directos de mantenimiento de una fuerza militar y de unas fortificaciones, sino también los indirectos de las ineficiencias y las pérdidas en la producción de subsistencia (Schaedel, 1978). La restauración de la paz y el orden liberó un excedente tremendo de energía potencial, que el estado canalizó hacia sus propios propósitos políticos y sociales.

Conclusiones

La intensificación de la economía de subsistencia es una condición necesaria pero insuficiente para la formación del estado. La necesidad de una producción alimentaria creciente, resultado del crecimiento constante de la población que precedió a la formación del estado, llevó a una ocupación del paisaje, a mejoras de capital, a ciclos de rotación gestionados con esmero, a una ocupación de la tierra claramente delimitada, a una competencia intensa sobre las tierras productivas y, en última instancia, a una población rural lo suficientemente densa como para sostener los sistemas de mercado y un sector urbano especializado. Sin estas condiciones los estados no pueden existir, salvo quizá como satélites unidos a través de relaciones económicas intensas a una sociedad estatal mayor. No obstante, incluso cuando se dan todas estas condiciones, se deben tomar ciertas medidas de control económico y de integración política antes de que pueda existir un estado viable.

Una característica definitoria de los estados es la integración a gran escala, regional o interregional. Esta integración implica una mínima burocracia, unas fuerzas militares y una religión de estado institucionalizada. Estas instituciones aseguran al estado la financiación adecuada, la administración económica capaz, la estabilidad y la legitimidad. Más allá y por encima de estas instituciones fundamentalmente políticas, el establecimiento de la paz regional por parte de un estado poderoso le permite un rápido aumento en la integración económica, bien a través del desarrollo de los mercados y del comercio, como en la Francia y el Japón medievales, bien mediante la extensión de los territorios de la comunidad para incorporar distintos sistemas de producción, como en el caso de los incas.

Todos los estados están estratificados. Lo tienen que estar, puesto que las mismas instituciones del estado, que son necesarias para prevenir el caos económico, se basan en los ingresos seguros para sus finanzas. Este ingreso solamente es posible con un control económico y este control se traduce en poder para una élite, señalada social, política o religiosamente. A nivel del estado, la estratificación parece inevitable. Las alternativas socialistas y democráticas parecen solamente decorar una estratificación fundamental con una ideología de igualitarismo. Todo lo que podemos extraer de esta conclusión es que la única alternativa sería una simplificación global de los problemas económicos mundiales, que es imposible con la presión de la población.

Este elemento de control es básico tanto para las finanzas del estado como para la estratificación. Como hemos visto, existen dos clases principales de control: el que se realiza sobre la producción, hecho posible gracias a desarrollos tecnológicos tales como la irrigación o, en menor medida, el barbecho corto y las tierras agrícolas gestionadas con esmero, y el control sobre la distribución (el comercio), posible por el desarrollo del mercado y por la generación de riqueza mercantil. En primera instancia, la estratificación se define por la existencia de dos clases: una clase de élite dirigente y terrateniente, y otra productora de plebeyos. En segunda ins-

tancia, se halla también presente una tercera clase: la mercantil, a menudo vinculada de una manera u otra a la clase dirigente.

Como hemos señalado a través de este capítulo, los estados solamente se pueden formar cuando están presentes dos tipos de condiciones: una alta densidad de población, con necesidades explícitas de un sistema global de integración, y oportunidades para un control económico suficiente, que permitan una financiación estable de las instituciones regionales y que sostengan a una clase dirigente. Cuando estos dos tipos de condicionantes se dan juntos, hallamos una rápida expansión de la economía política y el inicio del estado.

CAPÍTULO 13

LA ECONOMÍA CAMPESINA EN EL ESTADO AGRARIO

En el capítulo 12 hemos visto el desarrollo del estado desde la perspectiva global de la institución política mayor. Aquí volvemos a un punto de vista más etnográfico de la economía de nivel de estado, poniendo la atención en la familia campesina y en la comunidad local y describiendo la economía desde su base hacia arriba. La «sociedad campesina» es una etiqueta que se aplica a una amplia variedad de sistemas sociales, cada uno tan complejo y con niveles tan distintos que no podemos esperar ofrecer una explicación total, ni siquiera una tipología completa de las economías campesinas. Belshaw (1965: 53-58), Halperin y Dow (1977), Potter *et al.* (1967), C. Smith (1976) y Wolf (1966a) proporcionan una visión general y casos de estudio.

Las economías campesinas se caracterizan por una densidad de población relativamente alta y una producción bastante intensa; pero los cacicazgos complejos también, y hemos visto que, en las sociedades estratificadas, las características del sistema de producción por sí solas ya no sirven para distinguir la complejidad evolutiva; la economía local se debe entender cada vez más en el contexto de la economía regional integrada por los intercambios de mercado.

En este capítulo revisaremos tres casos, presentados en orden ascendente de densidad de población y de grados de intensificación de la producción. El contraste más significativo se da entre el primer ejemplo, una *fazenda* (hacienda) brasileña, en la que un propietario y algunos otros patrones locales se presentan como salvaguardias entre los productores de alimentos agrícolas y la economía política dominada por el mercado, y los otros dos, pueblos de China y Java en los que la familia campesina vende directamente su propio trabajo y sus productos en el mercado abierto. Estos tres ejemplos también representan distintos puntos a lo largo del continuo de la «comercialización» (C. Smith, 1976), que es una dimensión básica que distingue tipos de economía campesina.

En cierta manera, el contraste entre los agricultores que tienen sus tierras en arriendo y los campesinos que poseen sus tierras de China y Java resume el contraste entre las sociedades feudales, como los cacicazgos y los primeros estados, y los estados agrarios integrados por el mercado, como China y las naciones-estado modernas. Las sociedades feudales tien-

den a depender de la economía fundamentada en los productos básicos más que de la economía basada en los bienes de valor, a tener sistemas de mercado limitados y monedas poco fiables y a ser administradas a través de cadenas de relaciones patrón-cliente de parientes ficticios. Por el contrario, los estados integrados por un mercado dependen, de manera mucho más grande, de la economía basada en la riqueza que de la economía fundamentada en los productos básicos, tienen un sistema monetario, bancario y de transportes bien desarrollados y están administrados por burócratas, cuya lealtad al estado es más fuerte —como mínimo en principio— que sus lazos personales a la familia, a los amigos y a las élites locales. En el estado feudal, el poder y la riqueza tienden a estar determinados principalmente por el control sobre la tierra; en un estado integrado por el mercado, el poder y la riqueza pueden incluir la tierra, pero éstos tienden a estar comercializados, dependiendo más del éxito en el mercado que de la simple propiedad de la tierra. Como norma, los estados integrados por el mercado son más centralizados y tienen un control más fuerte sobre el interior del país que los estados feudales internamente fraccionados.

En la Francia y el Japón medievales (véase capítulo 12) la clase que producía el alimento tenía solamente un grado limitado de implicación en el mercado y éste, en sí mismo, era al principio un sistema de intercambio localizado, controlado por el señor y limitado al área de su influencia política. Sin embargo, a medida que estos sistemas evolucionaron hacia naciones-estado, los mercados se expandieron con rapidez. Algunas élites dirigentes se beneficiaron del proceso mientras que otras se resistieron a ver rotos sus poderes monopolistas; no obstante, no hubo nada capaz de detener la rápida expansión del mercado sobre el interior rural del país (véase, por ejemplo, C. Smith, 1976: 356-360; Wolf, 1969: 279-283).

Vemos, por lo tanto, un desarrollo evolutivo desde campesinos dependientes, atados a un señor que en su interacción media con otros campesinos y élites, hasta campesinos independientes o libres, que compiten directamente en el mercado para acceder a la tierra, los trabajos, las manufacturas y el resto de elementos esenciales para la vida. Según nuestro punto de vista, esta liberación del campesinado es una continuación de la expansión evolutiva de la economía política. En estos momentos, la economía no es tan enorme para que cualquier esfuerzo por mover trabajo o bienes a través del sistema, mediante el uso de cadenas de mando, jerárquicas y personales, sea necesariamente menos eficiente que la dependencia del libre mercado impersonal. En esencia, la evolución desde el cacicazgo complejo y el estado arcaico hasta una nación-estado integrada por el mercado se caracteriza por su creciente dominio de la economía mediante un mercado competitivo, que fija los precios; un dominio posibilitado por un marco institucional dedicado, en gran medida, a alimentar y proteger el sistema de mercado (capítulo 14).

Los campesinos entran en el mercado resistiéndose y sólo para obtener aquello que necesitan para la economía doméstica y no son capaces de producir o de obtener en sus propias comunidades. A fin de conseguirlo, deben producir artesanía o alimentos para intercambiarlos por cosas ta-

les como herramientas de metal, adornos ceremoniales o dinero en metálico, que se necesita para el pago de impuestos. Como veremos en el capítulo 14, muchas de las soluciones a los problemas asociados con el aumento de población y con el cambio tecnológico se encuentran ahora en las operaciones impersonales del mercado autorregulador, que sirve los intereses económicos de la familia y al mismo tiempo los amenaza.

Como respuesta a la vulnerabilidad inherente a la economía de mercado, las familias construyen redes de lazos personales que desafían la eficiencia impersonal del mercado (Belshaw, 1965: 78-81; Plattner, 1989a). Estos «contratos diádicos» (Foster, 1961) son relaciones de intercambio equilibradas en las que ambas partes buscan el provecho personal. En los lazos verticales, el cliente plebeyo busca seguridad, mientras que el patrón, que pertenece a la élite, busca una posición política. Los sistemas como el *jajmani* de la India (Dumont, 1970) y el *patrik* de Haití (Mintz, 1961) recuerdan la era premercado, puesto que los campesinos buscan lazos feudales de lealtad con los propietarios pudientes, los tenderos y los vendedores, los oficiales del gobierno, los médicos y otros miembros de la élite local. Ésta, a su vez, busca lazos de dependencia con élites de rango superior, de manera que, teóricamente, puede alcanzarse a cualquier miembro de la sociedad a través de los lazos patrón-cliente. Si las estructuras formales de las sociedades estatales integran una masa de extraños sin rostro, regulada por burócratas, la red de vínculos diádicos que cada persona construye personaliza el sistema. A pesar de que los teóricos del mercado los describen a menudo como «imperfecciones», los lazos entre patrón y cliente son esenciales: permiten a la gente del común, sin poder, ganar acceso a los bienes y servicios que, de otra manera, en un sistema de mercado grande e impersonal, estarían más allá de su alcance.

Además de la función horizontal de intercambiar bienes entre productores especializados, los mercados tienen la función vertical de recoger bienes que sostienen a las poblaciones urbanas, distantes de las explotaciones agrícolas y separadas de la producción de los bienes de subsistencia (Plattner, 1989*b*). El patrón de asentamiento urbano, con su jerarquía de lugares centrales, crea concentraciones de población apropiadas para la administración y el control. El personal del estado —los burócratas y los archiveros, los guerreros y los planificadores, los sacerdotes y los clérigos, los artesanos y los mercaderes, y la clase dirigente en sí misma— vive en los centros urbanos. Para sostener estas funciones esenciales se debe movilizar comida desde la base rural y ponerla a disposición de las poblaciones urbanas.

Los mercados caracterizan a los estados porque facilitan el establecimiento y las finanzas de instituciones de gobierno regional, jerárquicas y centralizadas. Aprovisionar a poblaciones urbanas grandes, que no producen los medios de su propia subsistencia, es potencialmente una pesadilla logística. El mercado, más o menos libre respecto a la administración del estado, resuelve el problema. Un sistema de mercado que integre y funcione permite al estado adoptar la economía basada en la riqueza con todos sus requisitos. Para que esto funcione, el estado utiliza la moneda como me-

dio de pago para aquellos que trabajan para él. Las monedas son objetos de riqueza concentrada estandarizados, que se pueden almacenar y transportar con facilidad. El estado acuña moneda con denominaciones estándares, garantizando su valor: una riqueza tal se puede transportar con facilidad para almacenarla en un lugar central y para distribuirla como parte de las finanzas del estado. El acto familiar de los trabajadores asalariados, que llevan sus monedas a la plaza del mercado para comprar los alimentos y demás productos que ya no pueden producir por sí mismos, constituye la infraestructura subsistencial que sostiene a las poblaciones urbanas y a los especialistas, de los que dependen todos los estados (Brumfiel, 1980).

En términos evolucionistas, el fondo de arriendo es la forma final y más onerosa de intrusión de la economía política en la economía doméstica. Empezó como un «regalo» reticente de los productores a uno o varios grandes hombres del momento, se endureció en lo que es el tributo exigido por un jefe poderoso y, al final, se convirtió en el derecho, legalmente sancionado, de los propietarios y de los burócratas a una parte de la producción campesina. Sólo el fondo de subsistencia representa los ingresos consumidos por la familia campesina. Es la pequeña, y a menudo inadecuada, proporción del total de la producción que queda después de que se hayan pagado los fondos de ceremonial y de arriendo.

Nuestros casos de estudio mostrarán la influencia del estado en el trabajo en todos los niveles de la economía: la intensificación de la producción a través de métodos como la irrigación y el uso de herramientas manufacturadas y fertilizantes; la integración regional de la economía a través de mercados de trabajo y de productos agrícolas, y la estratificación de la fuerza de trabajo en muchas variedades tanto de productores primarios como de propietarios, administradores y burócratas.

Dos de nuestros ejemplos ilustran también un fenómeno que es de gran interés como extensión de los procesos que hemos examinado: a saber, la penetración del mercado mundial en la economía local. En Brasil y Java se ha creado una economía dual a causa de la intrusión de los cultivos destinados al mercado, principalmente la caña de azúcar, en tierras agrícolas de primera calidad que, en origen, sostenían a las poblaciones agrarias con la producción de alimentos con féculas. A pesar de que el cambio hacia la venta de cosechas negó a las poblaciones locales el acceso a las mejores tierras de producción de alimentos, estimuló el desarrollo de zonas anteriormente marginales, en las que las inversiones tecnológicas financiadas por el estado garantizaron enormes aumentos de la producción alimentaria. También aumentó la participación de los agricultores de subsistencia en el mercado de trabajo y, finalmente, destrozó lo que quedaba de la autosuficiencia de la familia campesina.

Caso 17. Los aparceros brasileños de Boa Ventura

Nuestro primer caso ilustra la economía de campesinos «dependientes», que viven bajo el control directo de los propietarios. La unidad de

producción mayor de esta economía es la familia nuclear, que se encuentra unida individualmente a otras familias, a propietarios y a otras élites a través de lazos de amistad, mantenidos por los intercambios frecuentes de regalos. A pesar del clima semiárido y de un terreno no apto para la irrigación, los trabajos hidráulicos del gobierno y la cuidadosa gestión del uso de la tierra por parte de los terratenientes o hacendados han hecho posible una población relativamente densa, que produce cosechas de productos básicos para su propio consumo, al mismo tiempo que ayuda al propietario a criar vacuno, algodón y otros productos para su venta. Desde nuestra perspectiva, el terrateniente representa una especie de intermediario de transición entre el campesino y la economía política del estado. En una economía más plenamente comercializada, estos intermediarios paternalistas tienden a perder importancia, un signo del creciente dominio del mercado en todos los niveles de la economía.

EL MEDIO NATURAL Y LA ECONOMÍA

Los campesinos de Boa Ventura son aparceros en una *fazenda* de Ceará, al noreste de Brasil, una región que se distingue por una zona húmeda, rica y productiva *(littoral)* a lo largo de la costa y una zona semiárida empobrecida *(sertáo)* en el interior (A. Johnson, 1971a). Con anterioridad a la conquista europea, el *littoral* fue ocupado por aldeanos horticultores belicosos (tupinamba), que cultivaban tubérculos y maíz en campos de tala y quema similares a los descritos para los yanomami en el capítulo 6. El interior se hallaba habitado por cazadores-recolectores dispersos.

Muy poco después de la conquista europea, el *littoral* húmedo fue ocupado por la producción de cosechas para la exportación, en particular el azúcar. Esta tierra se hizo demasiado valiosa para las cosechas de productos alimenticios y el *sertáo* semiárido fue ocupado gradualmente por agricultores que cultivaban alimentos básicos para venderlos y criaban vacuno para proporcionar carnes y animales de tiro a la costa. Las familias campesinas orientadas a la subsistencia, que adoptaron los métodos horticultores de sus predecesores nativos americanos, proporcionaron la mano de obra para estas *fazendas* del interior. En el presente etnográfico de 1966-1967 encontramos una economía de subsistencia básica en Ceará, que difícilmente se puede distinguir de la agricultura de preconquista, a pesar de que ahora se halla cubierta por una economía de exportación dedicada a la producción de algodón, azúcar, cacao, vacuno y otros productos.

A lo largo del siglo pasado, debido principalmente a la construcción de grandes embalses y de redes de irrigación, la población del *sertáo* creció hasta alcanzar una densidad de unos once habitantes por kilómetro cuadrado. Ya sea en pequeñas granjas individuales o en *fazendas* mayores, la gente en el *sertáo* prefiere vivir en familias nucleares con la máxima autonomía posible en las decisiones económicas. La mayor parte son agricultores de subsistencia que practican una horticultura de manchón.

La intensificación de la economía de subsistencia y la creación de un sistema de producción orientado al mercado han creado una grave escasez de tierra agrícola. Ésta es propiedad, en buena medida, de una clase elitista que la administra para obtener beneficios. Los terratenientes proporcionan casas, agua y tierra a sus aparceros, pidiéndoles a cambio que planten cierto tipo de cultivos como algodón, arroz o bananas, y que se los vendan a bajo precio. En total, mediante el pago de cuotas o dando días de trabajo a la *fazenda,* el aparcero paga de un 25 a un 30 % del total de la producción como arriendo.

Los aparceros utilizan la tala y la quema para limpiar sus campos de la vegetación secundaria que se ha dejado en barbecho durante unos ocho años. Debido al alto riesgo de incendio del monte bajo durante la larga estación seca, los trabajadores despejan cuidadosamente los cortafuegos en los límites de sus campos, limpiándolos y barriéndolos con escobas hechas de arbustos. Después de que empiecen las lluvias, plantan los campos con cosechas entremezcladas, como maíz, mandioca, frijoles, calabaza, sésamo, cacahuetes y patatas. Durante el segundo año, se reduce el número de cosechas de productos alimenticios para dejar sitio a la planta del algodón, que a partir del tercer año y durante muchos más se convierte en el único cultivo, antes de que se devuelva el campo al pleno barbecho.

Los aparceros obtienen casi toda su dieta de los campos y de los animales, que mantienen en los corrales y que alimentan con productos agrícolas del huerto. El sacrificio de cerdos y cabras presenta la oportunidad de compartir la carne para resarcir regalos anteriores. No obstante, la mayor parte de la proteína procede de los frijoles, la «comida fuerte» *(comida forte)* de la región, sin los cuales ninguna comida se considera nutritiva. Ocasionalmente un hombre puede cazar pequeños pájaros o roedores con rifle, pero en cambio las zonas pesqueras se hallan controladas por los propietarios y sólo pescan especialistas con contratos exclusivos a tiempo completo. En la planificación amplia de la dieta, los alimentos silvestres tienen una significación económica pequeña para la familia campesina.

Cada familia de aparceros cultiva un campo claramente definido y decide cuándo, qué y cuánto plantar, cuándo desherbar, etcétera, con poca influencia externa. También son los aparceros quienes asumen la mayor parte de los riesgos de la producción y, por esto, son auténticos labradores más que jornaleros. Sin embargo, se los puede apartar por la fuerza de la tierra a voluntad del terrateniente y, por este motivo, son campesinos dependientes, en contraste con los agricultores independientes que poseen su tierra. En esta dependencia, y en los vínculos personales con los terratenientes y con otros miembros de la élite, se asemejan a los campesinos encontrados en los cacicazgos.

Las precipitaciones en el *sertao* son impredecibles, las plagas que afectan a los cultivos constituyen una amenaza siempre presente y la tierra y el trabajo del agricultor pertenecen a otro. Estas incertidumbres generan unas estrategias sociales y económicas destinadas a aumentar la seguri-

dad, incluso a costa de parte del «beneficio» (A. *Johnson,1971b*). Por ejemplo, un aparcero no intenta plantar un mejor y único cultivo en la tierra más fértil para maximizar la producción, sino que planta una amplia mezcla de cultivos en tantos medio ambientes como le es posible: secas vertientes de colinas, fértiles bancos de ríos, el lecho del río durante la estación seca, suelos húmedos bajos y los márgenes de los embalses (Johnson, 1972). Tanto si el año es húmedo como si es seco, el agricultor, que aleja el riesgo, está asegurado por algo de comida de su despensa. Se trata de una gestión del riesgo de nivel doméstico y, desde luego, no implica estrategias de nivel de grupo organizadas por los líderes locales.

Otra estrategia es la de almacenar el abastecimiento de comida de un año durante el tiempo de la cosecha y procurar vender solamente el excedente en el mercado. Esta estrategia de seguridad doméstica tiene dos consecuencias importantes. La primera, que la cantidad de alimentos que alcanza el mercado fluctúa violentamente de un año al otro, de manera que la inseguridad resultante del abastecimiento de alimentos para las poblaciones urbanas y no agrarias puede llevar a disturbios políticos. La segunda, todo el excedente alimentario tiende a llegar al mercado al mismo tiempo, después de que los campesinos hayan visto cómo evolucionan las nuevas plantaciones y antes de que los precios caigan con la nueva cosecha. Por esta razón, el valor de mercado de los productos básicos, como el maíz y los frijoles, empieza a descender un mes o dos antes de que las primeras cosechas del nuevo año y lleguen realmente al mercado, y los campesinos reciben menos dinero por sus productos de lo que obtendrían en otras circunstancias.

Quizá de forma inesperada, la inseguridad no lleva a una completa falta de innovación y experimentación, que algunos observadores han atribuido a la agricultura campesina (Schultz, 1964; Wolf, 1966a: 16). Los aparceros están tan interesados en nuevas variedades de plantas y en nuevas técnicas como los labradores de cualquier lugar. Los hombres hablan constantemente sobre nuevos cultivos que han visto durante sus viajes e intentan conseguir semillas para plantarlas. Incluso realizan experimentos controlados en sus huertos, plantando dos variedades de semillas o utilizando dos técnicas de plantación una al lado de otra, para ver cuál de las dos funciona mejor. No son ajenos al riesgo que esto comporta, pero lo minimizan restringiendo la innovación a los pequeños campos experimentales, en los que la pérdida de una cosecha tiene un efecto pequeño en la producción total de la familia.

De hecho, a pesar de que la mayor parte de los aparceros aceptan muchas ideas, métodos y prácticas rutinarias, el grado de variación individual en las prácticas agrícolas es importante. Las razones de ello son varias. Por una parte, cada familia tiene una composición diferente de productores y consumidores, y ambos afectan a la cantidad de tierra que una casa tiene en producción. Por otra parte, la gente tiene opiniones firmes sobre cómo cultivar, incluso cuando estas opiniones difieren de las de sus vecinos. Ello conlleva un sinfín de controversias e incluso a un menosprecio entre agricultores por lo demás amistosos. Finalmente, hay grandes diferencias de

inteligencia individual, destreza y motivación, y estas se reflejan en diferencias de riqueza y de prestigio entre las familias (cf. Cancian, 1972).

No obstante, los aparceros del *sertão* viven tan cerca del límite de la supervivencia que pierden visiblemente peso durante los meses anteriores a la cosecha. Las familias más pobres pueden ser incapaces de alcanzar su objetivo de almacenar el abastecimiento de comida de todo un año y, de esta manera, pueden sufrir escasez de comida durante la época en que su esfuerzo laboral es máximo. Los niños, en especial, tienen más posibilidades de recibir menos comida de la que necesitan (cf. Gross y Underwood, 1971), lo que produce una alta mortalidad infantil y malnutrición clínica. Durante los frecuentes años de precipitaciones escasas, muchas familias sufren y, durante las sequías periódicas, todas las familias campesinas se enfrentan a amenazas para su supervivencia. Además de sus estrategias de dispersión del riesgo en la producción alimentaria a nivel doméstico, buscan, por lo tanto, distintos medios sociales para conseguir una mayor seguridad.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

La autonomía doméstica es un objetivo primordial en toda pareja casada, que se afana por convertirse en los *donos de casa* (los señores de la casa) de su propio hogar. El trabajo del marido se centra en los campos, ocupándose de los cultivos y trabajando para cumplir con sus obligaciones laborales y para ganar un dinero adicional. La mujer se encarga de la casa, prepara la comida, lava la ropa en el estanque más próximo y cría a los niños. A pesar de que la cultura de la región tiene criterios distintos para los dos sexos —que ofrecen una mayor libertad de acción a los hombres en todas las esferas de la vida—, el matrimonio típico es, *de jacto,* de igualdad entre esposos productivos, cada uno de los cuales respeta y valora la contribución del otro. Como es común en muchas sociedades campesinas, se respeta y obedece a los padres, aunque las madres, que son más accesibles, ganan un grado de importancia emocional en la familia que desmiente su posición culturalmente subordinada.

El parentesco es menos importante como fuente de seguridad social entre los aparceros brasileños que entre la mayor parte de los grupos analizados en capítulos anteriores. En efecto, según cuentan los propios aparceros, los parientes no son de fiar ni de mucho valor. Aun así, los grupos parentelares forman agrupaciones residenciales en distintas partes de la *fazenda* (A. Johnson y Bond, 1974). Incluso los parientes que viven separados a cierta distancia dentro de la *fazenda* mantienen lazos de intercambio estrechos, mientras que los que no son familia forman solamente lazos parecidos con vecinos cercanos.

Entre las familias de aparceros y respecto a las relaciones sociales, se pone un mayor énfasis en la amistad. La importancia de ésta en la organización social de las comunidades campesinas fue establecida por Foster (1961) y Wolf (1966*b*). El modelo del contrato diádico de Foster muestra

los rasgos esenciales de las relaciones de amistad en un pueblo mexicano de la siguiente manera:

1. Las relaciones son siempre diádicas. A pesar de que la amistad entre dos personas conlleva, de manera inevitable, la relación con los amigos de los amigos, los contratos diádicos se estructuran para minimizar tales extensiones, de forma que los amigos no tienen que asumir la responsabilidad por toda la red de obligaciones sociales y económicas del otro.
2. Los intercambios a corto plazo están normalmente desequilibrados; o sea, un amigo debe al otro. La deuda, que cambia de lado cada vez que un regalo devuelve uno anterior, es una señal de confianza y los esfuerzos destinados a pagar una deuda se ven como esfuerzos dirigidos a terminar una amistad.
3. A largo plazo, los intercambios deberían establecer un equilibrio tal que cada amigo encontrara el propio intercambio justo (cf. Homans, 1958).
4. Las amistades se establecen y terminan libremente. De esta manera, se trata de relaciones fundamentalmente diferentes a las del parentesco, a las del peonaje forzado y a otras relaciones sociales estructurales que una persona no puede evitar. La importancia económica de la amistad en una sociedad campesina deriva especialmente de esta característica: uno escoge su red de amigos teniendo en mente sus propios intereses y se puede dejar de lado a los amigos que suponen una carga.
5. Puesto que las amistades son frágiles, con apuntalamientos estructurales débiles, los intercambios frecuentes entre amigos son necesarios para mantener una relación vital y fiable. La mayor parte de los regalos entre amigos son pequeños, simples muestras de amistad. Se evitan las exhibiciones abiertas de gratitud, puesto que pueden ser interpretadas como intentos de terminar con una relación al saldar la deuda con gratitud.

Para los aparceros brasileños, los amigos aportan mucho a la seguridad económica y al bienestar de la familia. A través de sus distantes redes de amigos, los hombres y las mujeres obtienen carne fresca, productos que no cultivan en sus campos, pequeños préstamos temporales de dinero, días de trabajo en épocas de necesidad crítica, préstamo de herramientas que pueden no poseer y otros favores especiales. Trabajan con ahínco para establecer y mantener a estos amigos y, cuando sus esfuerzos fracasan, la decepción puede ser más amarga. Los parientes cercanos y muchos vecinos próximos mantienen intercambios frecuentes, que forjan lazos de amistad. Aunque, puesto que demasiados lazos pueden ser molestos, los amigos íntimos regulares se limitan a dos o tres por persona. Así, en las agrupaciones familiares mayores, no todos los miembros intercambian del mismo modo: un par de familiares pueden comportarse como amigos, mientras que otros se tratan mutuamente en términos económicos, más o menos como a aquellos que no son parientes.

Foster (1961) señala cuán diferente es esta relación casual, centrada en el individuo, de los grupos de parientes rígidamente estructurados y

centrados en el grupo de las sociedades agrarias intensivas. Sin embargo, en todas partes los amigos realizan una importante contribución a la seguridad económica y a la autonomía de la familia: de hecho, allá donde los grupos de parientes controlan las vidas económicas individuales de sus miembros se tiende a escoger a los amigos de entre los no parientes, para ayudarse mutuamente y para utilizarse como parachoques contra las intrusiones del grupo parentelar (A. Johnson y Bond, 1974). A pesar de que Boa Ventura contiene una población de nivel de poblado de unas trescientas personas, es una comunidad solamente en el sentido de que se halla sujeta a las políticas de gestión del terrateniente. Los grupos económicos significativos en la vida diaria tienden a ser mucho más pequeños que la comunidad de la *fazenda,* hallándose limitados a agrupaciones del tamaño de una aldea de parientes y amigos en pequeños vecindarios. Esta descomposición de la comunidad de poblado, basada en el parentesco durante la evolución de la entidad política regional, es uno de los correlatos más importantes de la integración del mercado y del crecimiento de la estratificación.

EL PAPEL DEL MERCADO

Además de las respuestas sociales descritas arriba, las pocas propiedades y los rendimientos impredecibles de los aparceros precisan de cierto grado de participación en el mercado. Con frecuencia trabajan a tiempo parcial en actividades artesanales para aumentar sus magros ingresos y venden su excedente agrario en los años buenos para procurarse un colchón contra las malas épocas venideras. Los lazos de intercambio individuales integran a la comunidad de la *fazenda* y se extienden más allá de ésta.

En una *fazenda* suele haber un conjunto de trabajadores especializados. Los que más se demandan son los herreros, para manufacturar y reparar las herramientas; los carpinteros, que hacen las puertas, las ventanas y los muebles, y los albañiles, que construyen los edificios. Todos estos especialistas son aparceros cuyo trabajo específico a tiempo parcial les permite aumentar sus ingresos; reciben un pago menor por su trabajo que el de los especialistas que viven en la ciudad, pero disfrutan de una mayor seguridad. Los especialistas que viven en la ciudad no tienen campos a los que recurrir cuando los clientes no les pagan su trabajo y necesitan parientes poderosos o patronos para poder sobrevivir. Un carpintero que dejó la *fazenda* en 1966 para probar suerte en la ciudad había regresado en 1967: sus ahorros se volatilizaron en seis meses económicamente desastrosos; al no tener un patrón, no tuvo manera de recuperar lo que sus clientes le debían (A. Johnson, 1971a: 90-91).

Los especialistas de otras *fazendas* también están a su disposición cuando son necesarios, pero la mayor parte de familias obtienen lo que no producen en tiendas situadas dentro y fuera de la *fazenda.* Estas tiendas están abastecidas por los mercados de la ciudad, pero en contadas oca-

siones los campesinos van a estos mercados. Hacen sus compras y venden las cosechas y los productos a través del terrateniente y de los tenderos, con los que intentan mantener lazos personales íntimos muy parecidos a los lazos de amistad que establecen los unos con los otros.

Los raros intentos de cultivar para vender o de utilizar trabajo a jornal fracasan indefectiblemente, bien porque no pueden controlar algún factor de la producción (p. ej., conseguir el transporte al mercado de los bienes que no se conservan), o bien porque su margen de beneficio es demasiado estrecho para soportar los riesgos de producción a lo largo de un periodo (p. ej., las pérdidas causadas por el mal tiempo durante un año pueden sobrepasar en mucho los beneficios de un buen año).

En estos sistemas, el mercado está controlado por los intermediarios y las élites. Los terratenientes acumulan los productos agrícolas de sus propias *fazendas* y los envían a los almacenes y a otros centros rurales de recogida, donde se almacenan, se procesan parcialmente o se empaquetan y se expiden. Los mercados son principalmente lugares en los que los habitantes urbanos compran los productos agrícolas que los intermediarios han adquirido al por mayor en los almacenes; luego estos intermediarios los dividen en cantidades pequeñas para la reventa. Algunos agricultores venden directamente al mercado, pero éstos suelen ser campesinos independientes dedicados a cultivos de hortalizas para la venta, no aparceros de *fazendas* lejanas.

LA COMERCIALIZACIÓN Y LA ECONOMÍA POLÍTICA

Cada aparcero de una *fazenda* tiene acceso a varias tiendas y, puesto que los precios de los productos individuales varían, les resulta provechoso comprar en distintos sitios. Los mejores precios se encuentran normalmente en las tiendas que solamente aceptan pagos en metálico y nunca crédito. Sin embargo, pocos aparceros se pueden permitir pagar siempre en metálico; durante los tiempos de escasez el crédito es esencial para su supervivencia y, a fin de obtenerlo, un hombre debe convertirse en un «cliente fiel» *(fregués)* de un único tendero, cuyos precios son más altos, puesto que al aceptar el crédito corre un riesgo más alto de impago. De esta manera, irónicamente, debido a que el coste del crédito lo absorben los precios de los alimentos, los aparceros más pobres deben pagar precios más altos por la comida que sus vecinos económicamente más desahogados, cumpliendo con el principio universal de que «los pobres pagan más» (Caplovitz, 1963). Los aparceros lo entienden muy bien, pero no pueden renunciar a la seguridad de poder obtener frijoles, harina de mandioca, queroseno y aceite para cocinar a crédito cuando no hay dinero y la familia tiene hambre.

Una lógica similar se aplica, de forma más general, a las relaciones con el terrateniente. Los campesinos dependientes no ven al terrateniente como «el mayor enemigo social del campesino» (Quijano, 1967; cf. Feder, 1971), sino como un aliado potencial de importancia fundamental para

su bienestar. Buscan de forma activa transformarlo en un patrón personal, puesto que, al contar con la ayuda de sus recursos personales y con los de su red de patrones y clientes personales, puede proporcionar casi cualquier servicio que un aparcero pueda necesitar.

Mientras uno de los autores de este libro estaba realizando trabajo de campo en esta zona, se produjo un cambio de propiedad en una *fazenda.* El terrateniente original, conocido como «el General», la había vendido a un comerciante rico llamado Seu Clovis. A pesar de que éste expuso sus ideales democráticos y redujo las obligaciones de los aparceros (el fondo de arriendo), no estaban satisfechos con él y casi todo el mundo deseaba que el General regresara. ¿Por qué?

Una razón era que la familia del General era antigua y tenía prestigio, y que él mismo había ocupado varios altos cargos; Seu Clovis, a pesar de ser un hombre rico, tenía unos orígenes más humildes. Los aparceros no solamente compartían los valores del resto de la sociedad, que sitúa a la vieja aristocracia terrateniente por encima de la nueva clase de comerciantes, sino que también entendieron que la posición superior del General le daba potencialmente una influencia política y económica mucho mayor, que podía ser empleada en provecho de todos.

El acceso del patrón a los recursos, siendo importante, cuenta menos que su voluntad de utilizarlo en beneficio de sus clientes. El General pedía partes mayores de sus aparceros que no Clovis, pero le veían como al más generoso de los patrones. El General compraba y vendía cosechas a su propia «empresa de almacenes», poniendo al alcance de sus aparceros comida y dinero mediante créditos (aunque con altas tasas de interés). Proporcionaba a las familias con niños enfermos leche de sus vacas y fruta procedentes de sus huertas de regadío y utilizaba su influencia para intervenir en las instituciones a nivel estatal en nombre de sus aparceros: por ejemplo, un aparcero que había sido arrestado fue inmediatamente puesto en libertad, y obtuvo hospitalización pública gratuita para una mujer con cáncer.

Clovis cerró la empresa de almacenes por ser explotadora, vendió su leche y fruta para obtener un beneficio y no tenía la influencia política para intervenir como el General lo había hecho. A pesar de que el General no perdió ganancias siendo generoso, puesto que la renta que recibía era más alta que la de Clovis, era visto como un patrón más fuerte y más protector. Este punto de vista se veía sin duda reforzado por cierto aire de orgullo y bravura del General, en contraste con la conducta más modesta y de clase media de Clovis.

Los estados agrarios se encuentran a menudo organizados feudalmente en cadenas de patronazgo ascendentes (Silverman, 1965). En la cima, los patrones poderosos controlan los mayores recursos, como el dinero del gobierno para el regadío, la construcción de carreteras, la maquinaria de la granja y los servicios sociales. Reparten este dinero a los clientes del nivel inferior, que, a su vez, son patronos de pequeños propietarios y líderes políticos locales. Cada patrón de nivel inferior distribuye el dinero a sus clientes, recibiendo a cambio su apoyo político para sí mismo

y para el patrón del nivel superior (Greenfield, 1972). El General, por ejemplo, regularmente indicaba a sus aparceros en qué sentido votar y los llevaba en camiones a las urnas el día de las elecciones. Puesto que Seu Clovis quiso permanecer apolítico, su administrador tomó esta función (sin la que los aparceros pretendían que no hubieran sabido posiblemente como votar), aumentando su propio poder político como consecuencia de ello.

El lazo patrón-cliente es tan importante para los campesinos dependientes que sobrevive a pesar de numerosas contradicciones inherentes. Se idealiza al patrón como figura paterna, a menudo llamado «padre», que protege y cuida a sus dependientes; los clientes reciben el apelativo de «mis hijos» y se espera de ellos que sean leales y dedicados. Pero tanto patrón como cliente reconocen de manera abierta que su lazo es básicamente un instrumento que funciona sólo cuando ambos socios establecen un intercambio justo. Los aparceros en las *fazendas* del noreste de Brasil señalan que proporcionan trabajo, votos u otros objetos de valor al propietario y que se irían con un nuevo patrón si el antiguo dejara de mantener su parte del intercambio.

Los patronos, como los grandes hombres, deben cultivar seguidores leales mediante actos de generosidad, aunque la relación patrón-cliente es también una relación de poder dentro de una sociedad estratificada en clases y, a este respecto, el patrón no es como un gran hombre. Por detrás de las expresiones familiares y de las esperanzas de un intercambio justo, se halla el poder último, militar y policial, del estado, un poder que se puede, y que va a ser utilizado, para mantener un acceso diferencial a la riqueza y a los recursos. Los campesinos dependientes no negocian si pagar o no un fondo de arriendo; ahora el único tema es cuán grande va a ser este arriendo y qué franja de beneficios va a ofrecer al patrón.

En los estados agrarios estables, la mayor parte de los campesinos no ven alternativas a esta estructura de clases. De esta forma, su visión del mundo dominante equivale a una especie de consciencia de cliente, que es lo opuesto tipológicamente a la consciencia del proletariado. El campesino dependiente ve su dependencia como una fuente de seguridad y fortaleza (Hutchinson, 1966). Se siente aislado en una sociedad en la que los ideales democráticos y los sistemas de protección de la seguridad social o bien no existen, o bien no alcanzan a los campesinos. No ve a los otros aparceros como aliados potenciales en un movimiento político tendente a ganar seguridad a través del sindicalismo y de la influencia política directa sobre los programas gubernamentales. Más bien, percibe a los demás aparceros como iguales, tan faltos de poder y necesitados como él mismo, y como rivales potenciales en pos de la benevolencia de su patrón común. Más allá de este círculo estrecho de amigos y parientes, ve a los miembros de su clase con la mirada llena de recelos de un competidor.

El personalismo y el patronazgo son importantes en todas las economías campesinas, pero el patrón individual único es, en nuestro ejemplo presente, más importante que en muchas otras. Como veremos, los poblados campesinos a menudo tienen instituciones políticas y ceremoniales que aumentan la seguridad económica de los labradores y les ayudan

a hacer de mediadores en sus relaciones con el estado. De manera alternativa, la familia campesina individual puede buscar una variedad de patrones que incluya médicos, farmacéuticos, notarios, tenderos, capataces e incluso campesinos acomodados, dispersando ampliamente sus esfuerzos en búsqueda de seguridad. Pero el objetivo básico es siempre el de reducir los elementos instrumentales, burocráticos, distantes e impersonales de la economía política del estado (mercados, cortes, policía, impuestos, cargos, etc.) hacia lazos personales y dependientes con patrones de confianza y conocidos a nivel local.

LOS CAMBIOS RECIENTES

Los estudios de campo subsiguientes en Boa Ventura por parte de Caroso Soares en 1981 (Caroso Soares, 1982) y de Johnson y Caroso Soares en 1988 y 1989 (Johnson, 1989) han documentado cambios significativos. A pesar de que la composición general de la *fazenda* permanece igual dos décadas después y que muchas de las mismas familias se encuentran ocupando las mismas casas, algunos cambios fundamentales en la economía política han puesto en duda todo el futuro del modo de vida campesino.

A principios de los sesenta, el estudio original detectó el principio de estos cambios en la transmisión de la propiedad de la *fazenda* de manos del General a Seu Clovis. El giro —de un propietario orientado al prestigio, que tomó en serio sus responsabilidades tradicionales hacia sus dependientes, a un hombre de negocios orientado al beneficio, motivado en primer lugar por incrementar su fortuna personal— reproduce en miniatura la expansión de los mercados modernos y el cambio de los latifundios rurales de los estados feudales a las explotaciones capitalistas que se dan en Brasil y en muchas regiones en desarrollo del mundo (Wolf, 1969).

El giro era evidente en cierto número de formas específicas en Boa Ventura a finales de los ochenta:

1. La cantidad de familias aparceras ha disminuido en un tercio, de cuarenta y cinco a treinta.

2. Seu Clovis ha disminuido sustancialmente la cantidad de matorral espinoso en las laderas de las montañas *(mata),* que, de buena gana, permite limpiar a los aparceros para obtener nuevos campos. De manera oportunista, justifica este paso utilizando el discurso del desarrollo sostenible y la amenaza de la deforestación. Sin embargo, su motivación inmediata es la de aumentar su rebaño vacuno, que precisa de *mata* como forraje. Los aparceros se quejan amargamente, puesto que este cambio les obliga a limpiar parcelas más pequeñas en zonas menos fértiles de bosque secundario, pero es en vano. De hecho, siempre que tiene ocasión uno de los hijos de Clovis compra vacuno para traerlo a Boa Ventura a fin de aumentar el rebaño de su padre.

3. De manera simultánea, Seu Clovis está sacando la tierra del margen del río —una zona de cultivo de primera calidad, utilizada por los apar-

ceros como cobertura contra la sequía— de la producción alimentaria para plantar caña de azúcar. El gobierno de Brasil, que apoyó el programa de convertir la caña de azúcar en alcohol para los automóviles (el *gasohol),* ha creado una situación económica en la que esto supone un empeño muy rentable. De nuevo, los aparceros protestan en vano.

4. Como indica la cantidad decreciente de aparceros, Seu Clovis no valora el trabajo de éstos tanto como antes. Incluso empleó temporeros de la costa para cortar caña hasta que sus aparceros le suplicaron que les diera la oportunidad de ganar dinero adicional haciendo este trabajo ellos mismos. Sin embargo, los hijos del propietario han asegurado que cuando hereden la *fazenda* echarán a todos los aparceros y confiarán por completo en el trabajo asalariado para cubrir sus necesidades. Lo ven como un peldaño clave para la modernización, siguiendo los modelos de las *fazendas* cercanas que ya se han modernizado.

5. No es coincidencia que el número de granjas independientes en bolsas de tierra privada situada entre las grandes *fazendas* haya crecido con rapidez. Este fenómeno se debe en parte a una nueva generación de aparceros que compran pequeñas parcelas en las que construir una casa cuando tengan el dinero suficiente, como primer paso para «escapar» de la *fazenda:* si son buenos trabajadores, el terrateniente les permite continuar cultivando su tierra mediante un contrato de aparcería, incluso después de que se han trasladado a su nuevo hogar fuera de la *fazenda.* Cuando llegue el día en que se pida a los aparceros que abandonen Boa Ventura, algunos tendrán sus propias casas y quizá tengan suerte y encuentren otra tierra para arrendar. Otros —probablemente la mayoría— no tendrán tierra y les quedarán pocas opciones.

6. El nuevo programa gubernamental de seguridad social es también de suma importancia, ya que permite que incluso los aparceros analfabetos presenten una solicitud para obtener una pensión de jubilación *(aposentadoria)* a la edad de sesenta y seis años y después ir cada mes a un centro urbano cercano a cobrar su pensión en un banco. La clase media y la pobre rural están satisfechas con este proyecto, que ven casi como un salvavidas.

7. El establecimiento de un centro de salud pública en la ciudad cercana de Madalena es potencialmente tan significativo para los aparceros como lo anterior. A pesar de que en 1989 no proporcionaba medicamentos, sino pildoras de control de natalidad, y aunque sus horas de consulta estaban muy restringidas debido a la falta de personal, la eventual disponibilidad de servicios más importantes llenaría un enorme agujero en la red de seguridad que los aparceros solían encontrar en los patrones.

8. Tras un proyecto de electrificación rural, el terrateniente trajo de la ciudad un viejo televisor en blanco y negro para tenerlo en su mansión y lo sacaba a la terraza todas las noches para que la gente interesada se pudiera congregar y ver las populares telenovelas de *O' Globo,* el canal líder de Brasil. Antes de las telenovelas se emiten programas informativos nacionales que cubren eventos, desde política hasta catástrofes naturales de todo el país. Además, varias telenovelas presentan dramas de amor,

poder y riqueza entre protagonistas blancos y muy acaudalados, que dibujan un escenario de vida moderna, con bienes de consumo y actividades urbanas. Entre los mensajes que se transmiten están los valores y las aspiraciones de la clase media, junto con información del funcionamiento de la política brasileña y de los derechos legales de la gente.

9. Los aparceros también apuntan a la creciente disponibilidad de bienes de consumo, entre los que las bicicletas y la carpintería de aluminio se han convertido en omnipresentes. Las bicicletas han reemplazado en gran medida a los burros como medio de transporte y los aparceros las citan muchas veces como indicadores de progreso.

10. La nueva constitución brasileña ofrece a los trabajadores rurales muchos derechos sin precedentes, incluidas las disposiciones sobre la reforma agraria. Los programas de radio, la noticias de la televisión y los activistas locales, religiosos y seculares, educan sobre estos derechos y animan a los aparceros a emprender acciones. A pesar de que los aparceros siguen en buena medida sin poder y, por lo tanto, son tímidos, discuten entre ellos estos nuevos derechos y buscan maneras de implementarlos. En Boa Ventura, por ejemplo, hay una porción de tierra bastante grande en la que el derecho de propiedad no está plenamente registrado en la escritura del terrateniente. Un grupo de familias ha empezado a reclamar esta tierra como propia, llegando a un punto muerto tenso con Seu Clovis.

El claro efecto de estos cambios es que el campesinado de aparceros dependientes se está transformando —en parte por elección y en parte por necesidad— en una clase trabajadora, más independiente y autosuficiente, de aparceros, jornaleros y minifundistas. La manera en que los aparceros hablaban del terrateniente en 1989 es completamente distinta de lo que se oía en 1967 y se puede resumir en la fórmula, repetida a menudo, de que «Seu Clovis hace muy poco por nosotros, pero tampoco interfiere en nuestras vidas». A pesar de que alguna gente todavía extendería su puño cerrado apretando los dedos para ilustrar la tacañería de Seu Clovis, se inclinan a decir respecto a la necesidad de un patrón: «A *gente arranja o patrão quando precisa»* (Puedes encontrar un patrón cuando lo necesitas). Los aparceros más jóvenes reflejan en especial esta nueva actitud de confianza, que debe mucho a la creciente disponibilidad de servicios públicos. De manera explícita, comentan que el propietario ahora es una figura menos importante en sus vidas que en el pasado.

Caso 18. Los pobladores chinos de Taitou

Con anterioridad a la revolución de 1949, Taitou era un poblado agrario de unos setecientos habitantes en la provincia de Shantung, al noreste de China (Yang, 1945). A pesar de ser una economía campesina, era muy distinta de la *fazenda* brasileña. Vale la pena hacer especial hincapié en dos diferencias. La primera, la densidad de población de la región de Taitou oscila de ciento quince a doscientas personas por kilómetro cuadrado, más

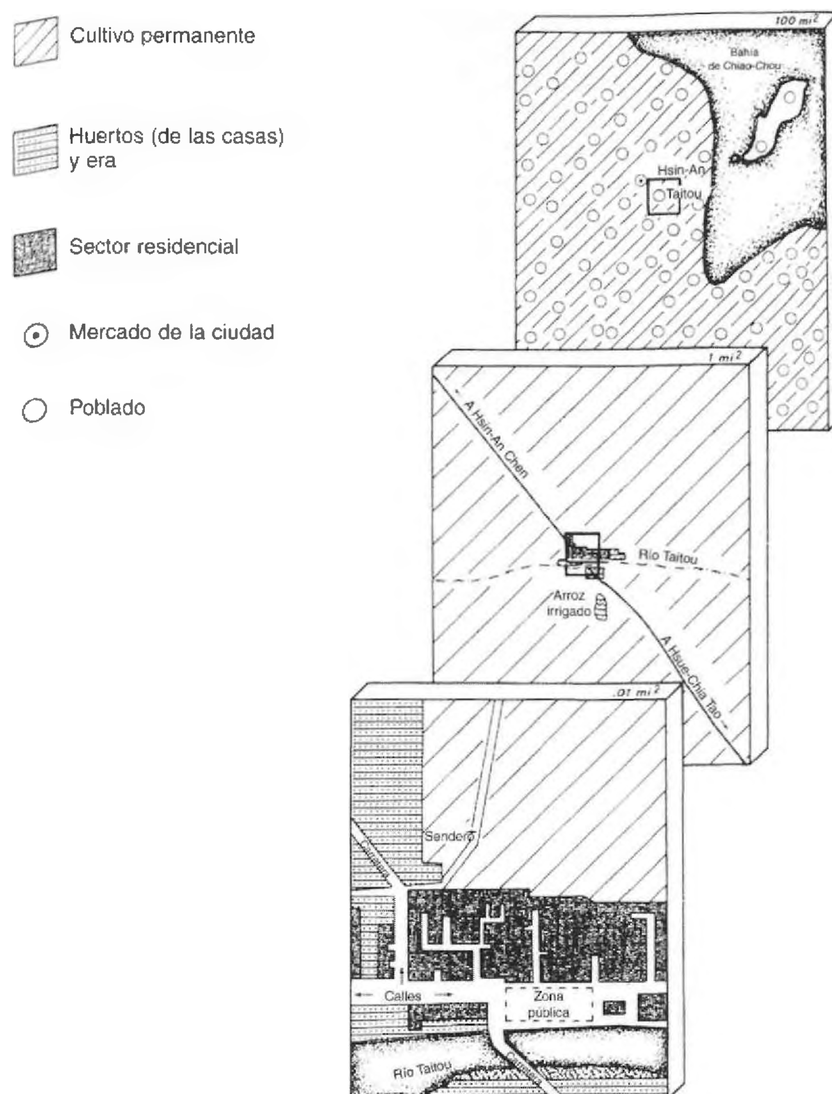


FIG. 13. *Patrón de asentamiento de la China rural. El paisaje aparece repleto de poblados, cada uno de los cuales está unido al mercado de una ciudad. Cada palmo de terreno se ha utilizado para campos en terraza, campos de arroz, caminos, carreteras y asentamientos. Cada asentamiento tiene su bloque de casas privadas y un parque público central.*

de diez veces la densidad del *sertão* brasileño. La figura 13 muestra el denso paisaje chino, repleto de poblados. La segunda, los campesinos de Taitou, como era común (aunque no general) en la China de antes de 1949, eran independientes, poseían sus tierras y raramente vivían como aparceros en la propiedad de otros (cf. J. Buck, 1937: 9). De hecho, China fue durante

un milenio una sociedad integrada por el mercado, con una economía basada en la riqueza y en un sistema de papel moneda, recaudación de impuestos y banca. La economía doméstica del campesino chino estaba centrada en la necesidad de adquirir y administrar el campo con sumo cuidado y en la capacidad de comprar y vender productos en el mercado, bajo condiciones de extrema escasez de tierras.

LA ECONOMÍA DE SUBSISTENCIA

La región de Taitou es una de las zonas agrícolas más antiguas de China. Prácticamente toda su tierra ha sido utilizada por los humanos. Las diferencias microambientales son de suma importancia y muchas familias tienen pequeñas granjas distribuidas entre diferentes zonas: vertientes de colinas arenosas, en cuyas terrazas se cultivan boniatos y cacahuetes, campos de tierras llanas de suelos más arcillosos, en los que se cultivan el mijo y el trigo, y diminutos y caros parterres de arroz irrigado. Según Yang (1945: 14):

> incluso en los aledaños de un único poblado hay una amplia oscilación en cuanto al valor del suelo. La fragmentación extrema evita la propiedad de toda la tierra de una determinada calidad por parte de una o unas pocas familias y, por lo tanto, reduce la posibilidad de un fracaso completo en la cosecha de una familia. Puesto que las diferentes tierras son más o menos adecuadas para diferentes cultivos, una familia que tenga tierra en varios lugares puede plantar distintos cultivos y así obtener siempre algún resultado de su tierra. De esta manera, al ser autosuficiente, tiene menos necesidad de comerciar.

Los productos básicos de la dieta eran el mijo, los boniatos, el trigo, los cacahuetes y las semillas de soja. Para completar la dieta, en los campos se cultivaba cebada, maíz y arroz y, en pequeños huertos, coles, nabos, cebollas, ajos, rábanos, pepinos, espinacas, habichuelas, calabazas, guisantes y melones.

Los campesinos de Taitou practicaron el cultivo múltiple intensivo con cierto barbecho estacional. La rotación más común de cultivos se daba entre plantaciones de invierno, tales como el trigo y la cebada, y plantaciones de primavera, como los boniatos, los cacahuetes y el mijo. Cada fase de la producción se acompañaba de inversiones de trabajo intensivo para obtener un mayor rendimiento de la tierra. Se necesitaban fertilizantes para prácticamente todos los cultivos. Una familia recogía con sumo cuidado todos los excrementos animales y humanos en una fosa para producir abono compuesto, situada en el recinto doméstico. Cuando se llenaba la fosa, se sacaba el contenido y éste se cubría con barro y se dejaba fermentar. Luego se secaba el abono al sol y se molía, convirtiéndolo en un polvo fino. Las cenizas de los hogares se barrían cuidadosamente y se añadían al compuesto; incluso el hollín y los ladrillos oxidados del horno y la chimenea se molían periódicamente y se añadían. El abono vegetal

se usaba en contadas ocasiones, puesto que las ramitas, los arbustos y los tallos de las plantas se necesitaban para forraje o combustible; sin embargo, incluso estas materias acababan al final en la pila del abono en forma de estiércol o cenizas. Cuando se plantaba un campo, las semillas y el fertilizante se mezclaban cuidadosamente a mano para conseguir las proporciones exactas (se añadían también residuos de semillas de soja) y luego la mezcla se esparcía también a mano sobre el suelo labrado. Era un trabajo arduo y tedioso, pero la gente se daba cuenta de que, en palabras de Yang (*ibíd.:* 17): «El trabajo humano es barato y el fertilizante y las semillas son escasos.»

Los boniatos, un producto básico de particular importancia entre las familias más pobres, precisaban de grandes inversiones de trabajo en todas las fases de su crecimiento. Primero, se hacía brotar a los retoños en planteles templados y húmedos cuidadosamente construidos con arena y, luego, se los trasplantaba a otros planteles fertilizados, que se mantenían húmedos. Después de la cosecha del trigo o la cebada de invierno, se araba el campo y se hacían los surcos con cuidado. Se seleccionaban las plantas de los planteles y se trasplantaban por segunda vez a los surcos, donde se las regaba individualmente a mano. A continuación, se tenían que ir quitando las malas hierbas y, después de cada lluvia, cada planta debía ser volteada a mano para evitar que de los tallos crecieran nuevas raíces en el suelo. Los surcos requerían reparaciones constantes. Incluso después de la cosecha era preciso cortar los boniatos en rodajas y secarlos al sol para su almacenaje. Yang (*ibíd.:* 21) comenta la fatiga y el dolor muscular que acompañaba el cultivo del boniato.

Las familias campesinas generalmente poseían uno o dos animales de tiro (muías o bueyes) y algo de instrumental agrícola: un arado, una grada, una azada para sacar las malas hierbas, un rastrillo de madera, uno de hierro, una hoz, una horca y una carretilla. Las familias más pobres no poseían todos los animales o herramientas necesarios y tenían que pedir prestado a los campesinos más ricos lo que necesitaban para completar sus aperos. A pesar de que muchas familias criaban cerdos, en pocas ocasiones comían su carne, puesto que necesitaban el dinero que ganaban vendiéndolos para hacer las compras esenciales para la economía doméstica.

Las diferencias de riqueza entre las familias eran notables, a pesar de que los campesinos tendían a restar importancia a la extensión de la estratificación en su poblado. Todas las familias tenían una dieta similar, centrada en los productos básicos como el mijo y los boniatos, pero algunas familias se encontraban limitadas a estos productos durante la mayor parte del año, mientras que otras disfrutaban de manera regular de pan de trigo, pescado y otros alimentos preciados. La diferencia básica de riqueza se hallaba en la cantidad de tierra que se poseía. Unas pocas familias exitosas poseían ocho hectáreas de tierra o más; muchas familias tenían alrededor de cuatro hectáreas y las más pobres tenían menos de una. Puesto que las familias más ricas tendían a ser más grandes, no poseían diez veces más tierra per cápita que las familias pobres; no obstante, estas cifras muestran un grado significativo de estratificación en un poblado de sólo sete-

cientos habitantes. La competencia entre familias era un rasgo básico de su economía.

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

El poblado de Taitou era una zona residencial compacta rodeada por un paisaje intensivamente desarrollado y utilizado (fig. 13). Sus unidades domésticas casi formaban calles continuas de casas, patios diminutos y callejones. La gente se reunía en el centro, una zona abierta y atractiva de uso social que se extendía a orillas del río Taitou, para pasar el tiempo en pequeñas tareas de reparación o manufactura, a fin de oír y repetir las últimas noticias. Alrededor de esta área pública estaban las casas de los pudientes, mientras que los barrios más pobres solían ubicarse en la periferia del poblado.

La familia media constaba de entre cinco y seis miembros. La mayor parte de las familias del poblado eran «campesinos medios» propietarios de tierras. Sólo unos pocos eran lo bastante ricos para arrendar la tierra a otros y sólo unos pocos eran lo suficientemente pobres para ser considerados jornaleros. Las familias ricas acostumbraban a ser más numerosas y vivían en casas grandes de muchas habitaciones. Las familias deseaban ser admiradas por otros habitantes del poblado por su éxito económico y la exhibición de edificios grandes y sólidos, ropa buena o bueyes de gran tamaño atados delante de una casa causaban la envidia de los vecinos. Una familia rica se permitía una dieta más variada, dirigía ceremonias más elaboradas y disfrutaba de un nivel de vida inequívocamente superior.

Sin embargo, una familia rica que consumiera su riqueza, en lugar de ahorrarla o invertirla, tenía tendencia a decaer. Los pobladores creían que ninguna familia podía mantenerse rica durante más de cuatro generaciones; decían de las casas de familias anteriormente de prestigio: «¿No son ahora solamente montones de ladrillos rotos y paredes caídas?» (*ibíd.*: 53). No obstante, para entender el auge y la caída de las fortunas de las familias campesinas, debemos examinar la organización social de la economía en Taitou.

A pesar de que la gran familia era un ideal, la unidad doméstica típica comprendía una única familia nuclear o, de manera menos común, una familia extensa que incluía un hijo casado («la familia troncal»). La esperada división del trabajo por sexo la encontramos en la esfera doméstica dominada por las mujeres y en una esfera externa (campos, comercio, política) dominada por los hombres. La complementariedad económica de marido y mujer dio a la unidad doméstica orientada a la subsistencia una gran capacidad de autosuficiencia económica, al menos en comparación con las familias no agricultoras.

Aunque ninguna familia en Taitou era completamente autosuficiente. todas tenían que procurar productos para el mercado, principalmente cacahuetes, semillas de soja y cerdos. El dinero en metálico, obtenido por es-

tos productos, se necesitaba para pagar los impuestos y para comprar alimentos, herramientas y otros bienes y servicios esenciales. Para las familias campesinas, la vida en Taitou implicaba un considerable intercambio. Ni fabricaban ni reparaban sus propios utensilios y tenían que pagar jornaleros durante ciertas fases del ciclo agrícola. Las mujeres compraban algodón en rama en el mercado y lo hilaban, pero tenían que pagar especialistas para teñir este hilo y tejer una tela, que luego cortaban y cosían para hacer los vestidos para sus familias. En el poblado había otros especialistas: un carpintero, tres prensadores de aceite de soja, cinco o seis albañiles, un maestro de escuela y varios oficiales públicos.

Una división del trabajo mucho más compleja se encuentra en el sistema mayor de poblados, del que Taitou era una parte. En China, «el área del mercado oficial» era una unidad de significación social y económica mayor más allá del poblado (Skinner, 1964). Taitou y otros veinte poblados realizaban negocios en una ciudad con un mercado oficial (Hsinanchen), situado a poco más de un kilómetro del poblado a lo largo de un camino polvoriento. Hsinanchen era mucho más grande que cualquiera de aquellos poblados campesinos y tenía grandes edificios y avenidas amplias en las que se alineaban tiendas y restaurantes. Había droguerías, herreros, plateros, panaderías, ferreterías, productores de vino, carpinterías, una librería y muchas tabernas y restaurantes. En los días de mercado regulares se abría un gran mercado y los habitantes de los poblados acudían en tropel a la ciudad. Existía un calendario coordinado entre todos los mercados de la región de manera que los caldereros y los vendedores ambulantes podían moverse de uno a otro, por orden, sin perderse un día de mercado (Yang, 1945: 90-202; cf. Skinner 1964). Una red de caminos unía la región como entidad económica.

Los campesinos de Taitou y de otros poblados visitaban el mercado de la ciudad regularmente. Además de comprar y vender, establecían lazos económicos importantes. Los hombres obtenían crédito de los tenderos y de los comerciantes, que era esencial para mantener su producción económica. Al tiempo que bebían té o vino en los establecimientos, se enteraban de cómo iba la economía regional y pensaban en organizar sus propios esfuerzos de acuerdo con ello. Incluso los hombres que no tenían nada que comprar o vender en el mercado viajaban allí cada pocos días, llevando las cestas vacías, sólo para dejarse ver y para mantener sus líneas de crédito y de comunicación abiertas.

Las élites regionales hicieron del mercado oficial de la ciudad su centro de operaciones. Mientras que los campesinos apenas viajaban más allá de las fronteras de su zona de mercado oficial, las élites mantenían relaciones económicas y sociales con las élites de otras ciudades con mercado. Las élites más poderosas se concentraron en los mercados de más alto nivel y en los centros administrativos. Esta jerarquía del lugar central más que política fue casi exclusivamente económica; ninguna cadena de patronazgo se asocia con ella: «En la sociedad tradicional china, muy comercializada y orientada al contrato, las relaciones "patrón-cliente" eran casi insignificantes» (Myron Cohen, 1984).

A pesar de que las familias campesinas predominaban en Taitou, existían muchas oportunidades de ingresos en trabajos especializados a tiempo parcial o a tiempo completo fuera de la granja. La capacidad de una familia grande y unida para explotar estas fuentes adicionales de riqueza y convertirlas en posesiones de la granja sentó las bases de la estratificación social en Taitou. Esta realidad económica no solamente era clara para todo el mundo, sino que los ideales poderosos, profundamente arraigados en la niñez y reforzados a través de las ceremonias, la enseñanza religiosa, los lemas y los cuentos populares, sostenían la lealtad y la unidad de la familia. Aun así, muchos hijos desposados pedían su parte de las propiedades de la familia poco después de la boda y fundaban una familia independiente por sí mismos.

Aunque es una característica general de la organización social campesina (Myron Cohen, 1970: xx-xxiv), no siempre es fácil explicar por qué algunas familias permanecen unidas y florecen, mientras que la mayor parte no. Sin embargo, resulta aleccionador examinar cómo se llegaba normalmente a la decisión de establecer una familia independiente en Taitou. Antes de casarse, un hombre joven trabajaba exclusivamente para la familia, entregando todas sus ganancias a su padre y recibiendo una pequeña paga a discreción de éste. Sus padres le seleccionaban una esposa: de esta manera, él y su mujer podían verse las caras por primera vez el día de su boda. Se les proporcionaba una habitación en la casa de los padres, en la que la nueva esposa se sometía a la dirección económica de su suegra. El hijo continuaba cediendo todos sus ingresos al padre y siguiendo los deseos de éste en su elección de profesión y en cualquier trato de negocios.

Los padres daban la bienvenida a la nuera como fuente de trabajo que incrementaría la riqueza y el prestigio de la casa, pero también decían: «Se pierde a un hijo cuando se casa» (Yang, 1945: 58). La lealtad del hijo para con su familia natal se erosionaba a medida que se iba dedicando cada vez más a su mujer y a sus hijos. La nuera animaba a este cambio. Siendo de fuera, no sentía una gran lealtad hacia la familia de su marido; en efecto, podía preguntar con intención si la contribución económica de su marido a la familia excedía la de sus hermanos y si, cuando la propiedad de la familia se dividiera finalmente, su marido recibiría una parte justa de la riqueza que había ayudado a generar. Yang *(ibid.:* 80) define su actitud como «amenazadora» para el espíritu comunal. Además, las hijas y las nueras no se sometían al mismo control financiero comunal que los hijos. Se permitía a las hijas trabajar ocasionalmente a fin de ganar dinero para sí mismas y una hija diligente podía haber acumulado de treinta a cincuenta dólares en el momento de su matrimonio. Después de casarse se le permitía invertir este dinero en gallinas, préstamos u otras empresas y quedarse con los beneficios. Con este capital podía comprar alimentos especiales y otros regalos para su marido y sus hijos, y sus ahorros se convertían en una base financiera para establecer una casa separada cuando la propiedad familiar se dividía entre los hijos (Myron Cohen, 1968).

Una nuera solía ser tratada como una esclava por su suegra y sufría, junto con los demás miembros de la familia, el autoritarismo y la tacañe-

ría de su suegro. No es de extrañar que fuera siempre detrás de su marido para pedirle que dejaran la casa de sus padres y establecieran la suya propia. En la mayor parte de las familias la presión crecía hasta el punto de ruptura y los hijos pedían su parte de la propiedad familiar. Esto destruía la base de la autoridad económica absoluta del padre, a pesar de que ciertas formas de ayuda y de cooperación estratégica podían continuar entre los miembros de la familia.

Hay dos razones principales que explican por qué las grandes familias podían acumular más riqueza que las pequeñas. Una era la frugalidad impuesta sobre todos los miembros por parte de padres estrictos. Las familias que intentaban mejorar su posición se resistían firmemente a gastar incluso pequeñas sumas. Yang (1945: 130) trae a colación el caso de un padre que instruía a su familia en estos términos: «Escuchad, hijos, no hay nada en este mundo que se pueda ganar con facilidad. Un trozo de pan debe ganarse con el sudor de un día. No podéis comprar un trozo de tierra si no ahorráis todo de lo que podáis prescindir durante dos o tres años. El deseo de mejores alimentos, mejores vestidos, diversión o el camino fácil no llevará a otra cosa que a la ruina de nuestra familia.»

La otra ventaja de una gran familia residía en su división del trabajo. A no ser que una familia dispusiera ya de una buena porción de terreno, no necesitaba todo el trabajo de sus hijos para llevar la explotación. Un hijo podía ser suficiente, liberando a los otros para que fueran comerciantes, tenderos, artesanos, pequeños oficiales o trabajadores agrícolas. Sosteniendo a su familia extensa en lo posible a partir de los ingresos de la explotación, el padre podía invertir el dinero adicional ganado por sus hijos en nuevas parcelas de terreno. A medida que las tierras de la familia aumentaban, crecía la preeminencia en el poblado.

De esta forma, una gran familia era a menudo aquella en la que sus miembros estaban lo suficientemente motivados por el orgullo y la ambición para asumir grandes sacrificios individuales, tanto en términos materiales como en pérdida de autonomía respecto a la familia nuclear. A pesar de que durante cierto tiempo el éxito y la riqueza de la familia ayudarían a mantenerla intacta, tarde o temprano habría fuertes presiones para gastar el dinero en un nivel de vida más elevado, más que en más tierras, o para dividir la propiedad familiar entre los hijos y dejarles decidir cómo gastar su parte. Pocas familias podían resistir estas presiones. En contadas ocasiones los hijos de mediana edad, padres a su vez de familias grandes, continuaban viviendo en la casa de su padre anciano, entregándole sus ganancias y aceptando su dirección en los asuntos económicos.

El patrón común para las grandes familias fue el de disolverse en unidades nucleares separadas, que permanecieron unidas por lealtades fuertes y que normalmente cooperaron y vivieron juntas en vecindarios. Debido a la residencia patrilocal, estos grupos de familias del tamaño de una aldea compartieron el mismo nombre y formaron «clanes» que tuvieron ciertas funciones con relación a la seguridad social. En los clanes fuertes, las familias pudientes ayudaron a los hombres menos afortunados del clan: dieron dinero y comida a las viudas, a los huérfanos, a los ancianos y a

los enfermos si habían sido gente moral y miembros leales del clan. Además, los vecinos no emparentados realizaron contratos diádicos, que hicieron la vida diaria más cómoda y agradable, sumándose a las ceremonias de los demás y haciéndose favores, tales como prestarse pequeñas sumas de dinero sin interés.

El poblado, como un todo, estaba unido por una causa común respecto a una serie limitada de objetivos. En el momento del estudio de Yang, el principal objetivo era la defensa contra los forajidos, que abundaban como consecuencia de la debilidad del gobierno central. Los habitantes del poblado construyeron barricadas para protegerse, organizaron patrullas armadas durante la noche y proporcionaron batallones armados, que se unían a los batallones similares de los poblados vecinos para rechazar ataques de los bandidos. Los pobladores también juntaron recursos para contratar un «vigilante de la cosecha» a tiempo completo que guardara los campos contra las plagas y los ladrones.

Las normas se reforzaban principalmente mediante habladurías, amenazas de «perder la cara» (vergüenza) y ostracismo. Los habitantes pocas veces instituían procedimientos legales unos contra otros y no se denunciaban entre sí a los oficiales gubernamentales. La postura del poblado hacia el exterior fue, en este sentido, defensiva. Los líderes del poblado, hombres que despertaban un respeto debido a su éxito económico y a su comportamiento «correcto», resolvían las disputas hasta donde les era posible. Por el contrario, los funcionarios del gobierno solían tener una posición baja en el poblado; para obtener la cooperación de los campesinos en los proyectos del gobierno, como la construcción de carreteras y las reparaciones de canales, primero tenían que ganarse el soporte de los líderes del poblado.

Parece también que éstos proporcionaron formas de patronazgo menores. No solamente los miembros ricos del clan ayudaban a sus parientes más pobres, como hemos visto, sino que además las familias adineradas contrataban trabajadores, prestaban dinero, arrendaban tierras y, de otras maneras, proporcionaban los recursos que las familias pobres necesitaban, fueran o no parientes. Estas últimas debían ser respetuosas, honradas y trabajar duramente a fin de obtener dichos recursos, pero esperaban, a cambio, ser tratadas con respeto y generosidad. Por ejemplo, si una familia que contrataba trabajadores de una manera regular no proporcionara a éstos buena comida y otros favores, podía tener problemas para contratar trabajadores la próxima vez que los necesitara.

LOS CAMBIOS RECIENTES

En 1949, Taitou fue «liberado» por el Ejército de Liberación del Pueblo y sometido a la gestión socialista. Durante los primeros años apenas hubo cambios, pero durante los años cincuenta su economía sufrió una transformación sustancial (Diamond, 1983; 1985). Las decisiones sobre qué plantar se tomaron a nivel de la comuna, una unidad administrativa

compuesta por muchos poblados, que pasaron a llamarse «brigadas» (Taitou se convirtió en una «brigada de grano»). Los productos agrícolas se entregaban a la comuna y, en última instancia, al estado, que, a su vez, distribuía los artículos de primera necesidad entre la gente. En términos de Polanyi, una economía que había estado basada en la reciprocidad a nivel de poblado y en el intercambio de mercado a nivel regional fue reestructurada en una economía basada en gran medida en la redistribución, con el partido comunista-estado como centro al que, y del que, fluían todos los recursos. Ni los individuos ni las brigadas osaban desafiar o burlar las decisiones de la administración de la comuna, los «cuadros» que podían multar, pegar o meter en la cárcel a los opositores a sus políticas con impunidad (cf. Yan, 1995).

Estos cambios tuvieron un impacto distinto. Primero, los trabajos públicos de mejora y el acceso a nuevos fertilizantes químicos y pesticidas aumentaron el nivel de vida de los habitantes de los poblados. Pero entonces, una política nacional intrusa, de autosuficiencia con respecto a la producción de granos, forzó a los campesinos de Taitou a limitar su producción al trigo, el maíz y los boniatos. Con pocas excepciones, se les prohibió cultivar otras plantas —mijo, cebada, cacahuetes, semillas de soja, algodón, frutas y verduras—, que con anterioridad habían diversificado su economía. Se les prohibió también invertir privadamente en cerdos, gallinas y pequeñas parcelas de subsistencia.

Como resultado de la imposibilidad de sembrar los cultivos apropiados, las pequeñas industrias de prensado de aceite y de procesado de la pasta de frijoles se vieron forzadas a cerrar y el trabajo especializado de estas industrias se desvió a la producción de grano. Algo similar sucedió con respecto a los talleres de carpintería durante la tumultuosa Revolución Cultural de finales de los sesenta, cuando prácticamente todos los empresarios fueron tachados de «avanzadilla capitalista» y castigados. Hacia 1980, el ingreso derivado de la producción de grano de Taitou se situaba en la media de su región y la brigada cumplía con su cometido para la obtención del objetivo chino de autosuficiencia. Sin embargo, esto también suponía un parón económico. Solamente un proyecto del gobierno para construir una nueva ciudad en las cercanías proporcionó salarios adicionales (aunque no inversiones en tecnología), dando a los campesinos un breve período de relativa abundancia.

No obstante, durante los años setenta, una brigada cercana, Gangtouzangjia, se eligió para los planes gubernamentales de desarrollo de un «poblado modelo». Recibió tecnología para mejorar la irrigación, permiso para diversificar los cultivos de una manera similar a la de Taitou antes de 1949 y otras mejoras tecnológicas tales como un generador, una sembradora mecánica y más tractores. En 1978, el valor bruto de la producción per cápita, 257 yuan, era un 37 % superior al de Taitou, que era de 188 yuan. La razón para esta ayuda del gobierno era que Gangtouzangjia, con una densidad de población mayor, se consideró que merecía la ayuda más que Taitou, debido a su menor cantidad de tierra por persona. Esta decisión parece reflejar la preferencia política del gobierno centralista

por permitir a los poblados anteriormente empobrecidos —«aquellos a los que nadie deseaba enviar novias en el pasado»— progresar más deprisa que sus vecinos, como demostración de las ventajas de «tomar el camino socialista» (Diamond, 1983: 170; 177).

La liberalización económica china de los años ochenta ayudó a levantar algunas de las restricciones que pesaban sobre la economía de Taitou, permitiendo una mayor diversificación. En una visita a Taitou en 1986, Diamond (1988) encontró una expansión significativa del pequeño capitalismo basado en la unidad doméstica, llamado en China «vías alternativas». Con la restauración de las parcelas privadas familiares, la creación de las pequeñas empresas económicas de la familia y la especialización en el ganado o en las aves de corral, los ingresos de la familia campesina han aumentado (Diamond, 1983: 179-180). Han surgido en el poblado pequeñas tiendas que ofrecen los productos diarios de primera necesidad y muchos hombres trabajan ahora a tiempo completo en los proyectos de construcción fuera del mismo. Parece que, como en otros poblados rurales similares en China (Yan, 1992; 1995; 1996), las consecuencias de la liberalización económica están teniendo un profundo impacto:

1. Las familias sienten que tienen un mayor control. A pesar de que el partido-estado era famoso por proporcionar seguridad en forma de «cuenco de arroz de hierro», los campesinos ahora dicen: «Con un trozo de tierra, tienes un cuenco de arroz por ti mismo» (Yan, 1995: 220).
2. Las mujeres han conseguido más independencia y respeto a través de la organización de empresas económicas domésticas, permitidas por la liberalización.
3. El poder de los cuadros ha disminuido mucho, ya que su papel central en la redistribución ha sido reemplazado por la autonomía económica doméstica. Durante la colectivización, el dicho popular era: «Es mejor tener un buen jefe de equipo que tener un buen padre.» Ahora, el dicho popular es: «Un pescado tiene su camino, un camarón también», lo que significa que cada individuo es libre de seguir sus propias inclinaciones, contactos y perspectivas *(ibid.:* 232-233). La economía política de la redistribución al parecer deja paso a los viejos patrones de reciprocidad e intercambio.
4. El acceso masivo a la televisión ha expuesto a las familias campesinas a nuevas posibilidades sociales y políticas, puesto que la propaganda gubernamental ha dejado paso a los programas de entretenimiento procedentes de todo el mundo, los cuales contienen mensajes políticos alternativos, que ponen el énfasis en los derechos individuales y en las formas democráticas de gobierno. Éstos refuerzan los efectos individualizadores, probablemente irreversibles, de la liberalización económica.

Durante décadas, el vasto experimento chino de la colectivización impidió la toma de decisiones por parte de la unidad doméstica. Esto puede haber beneficiado a toda la nación al frenar el crecimiento de población y, a excepción de una trágica recaída entre 1959 y 1961, evitar la hambruna.

No obstante, la primacía de la unidad doméstica en todas las economías de subsistencia es innegable y la planificación central, por intensa que sea, no puede sustituirla, como parece que están reconociendo las nuevas políticas económicas en China.

Caso 19. Los pobladores javaneses de Kali Loro

Nuestro caso de estudio final es el del poblado de Kali Loro, en el centro de Java (B. White, 1976). Es un último caso que se adecua bien a nuestro libro, ya que la economía de Kali Loro refleja los extremos de la densidad de población y de la intensificación de la producción, que pocas veces se exceden en las economías no industriales. Puesto que, como veremos, el grado de intensificación se debe, en parte a la invasión del mercado industrial mundial, que se ha dado en Java a lo largo del último siglo o más, este ejemplo también ilustra los cambios que se producen en una economía agraria cuando se ve incorporada al mercado mundial.

LA ECONOMÍA DE SUBSISTENCIA

Kali Loro es un «complejo de poblados», situado treinta kilómetros al noroeste de la ciudad costera de Yogyakarta, en una estrecha planicie entre el río Progo y las montañas Menorah. A pesar de que las densas plantaciones de huertos con árboles frutales y la diversidad de cultivos dan al campo la apariencia de una jungla, el paisaje allí ha sido radicalmente transformado por cientos de años de asentamiento humano denso y apenas quedan hábitats naturales o salvajes en la región. Desde principios del siglo XIX, la población de Java ha crecido en una tasa constante de entre el 1 el 2 % anual. Aunque esta tasa parece baja para los niveles actuales (es aproximadamente la tasa de crecimiento actual de Estados Unidos), la población de Java aumentó de cinco millones de personas, en 1815, a unos ochenta millones, en 1975, y en estos momentos muchas zonas tienen densidades de población por encima de los cuatrocientos habitantes por kilómetro cuadrado. Como se puede imaginar, hoy en día los javaneses del campo sufren una gran presión con respecto a la tierra y muchos alcanzan sólo una subsistencia marginal.

En tales circunstancias, ¿por qué la población de Java ha continuado creciendo? Una razón ha sido su gran potencial para la intensificación mediante nuevos cultivos, la expansión de la irrigación y, recientemente, la tecnología de la revolución verde (Guest, 1989). Otra razón es que los javaneses valoran las familias grandes: White observó que las mujeres de Kali Loro desean criar, de media, a cinco niños hasta la madurez. Debido a la frecuencia de la mortalidad perinatal e infantil, muchas mujeres pobres no alcanzan este objetivo y se sienten frustradas; sin embargo, las familias grandes son comunes. Para acrecentar la paradoja, la gente de Kali Loro a menudo se queja del crecimiento de la población y de la extrema

escasez de tierra resultante; aunque continúen deseando y teniendo familias grandes.

En la región de Yogyakarta, la población parece haber alcanzado una especie de máximo en los años setenta: la región era un importador neto de arroz y un exportador neto de personas (McDonald y Sontosudarmo, 1976). La población de Kali Loro es tan densa (más de setecientos habitantes por kilómetro cuadrado) que las zonas de poblado —consistentes en casas con pequeños huertos— ocupan casi tanta tierra como los campos de arroz irrigado. Los arrozales son tan escasos que solamente alcanzan para proporcionar a un adulto medio unos cuarenta días de trabajo al año. Esto ha llevado a algunos economistas a postular un «desempleo oculto» entre los trabajadores rurales. Sin embargo, White demuestra que no existe desempleo oculto en Kali Loro, donde incluso el trabajo de los niños se valora y es una parte necesaria de la adaptación doméstica campesina a la escasez extrema de tierras.

Por lo tanto, la paradoja cambia de centro de interés. En vez de preguntarse por qué los padres continúan teniendo familias grandes, allá donde la población es superabundante, ahora nos preguntamos por qué en una economía con aparente sobreabundancia de personas el trabajo es tan escaso que las familias se afanan por aumentar su abastecimiento de trabajo teniendo muchos niños.

Para resolver esta paradoja primero debemos entender que, a pesar de que las posibilidades de trabajar en el cultivo del arroz son escasas, hay muchas otras maneras de obtener ingresos. La mayoría de las alternativas son menos rentables que la agricultura y por sí mismas no generan un ingreso de subsistencia, ni siquiera marginal. Pero en la familia campesina, con poca tierra y sin alternativas, incluso los salarios de hambre son preferibles a nada. Por lo tanto, «no deberíamos hablar ni de desempleo ("no hay trabajo para hacer") ni de escasez de empleo ("no hay suficiente trabajo para hacer"), sino de una baja productividad y eficiencia del trabajo, que para una familia sin tierras, o casi sin tierras, significa "mucho trabajo para hacer, con rendimientos muy bajos"» (B. White, 1976a: 91; 19766: 272-276).

Todo el mundo quiere tierra para el cultivo del arroz irrigado y la mayor parte de la gente consigue poseer una pequeña parcela. No obstante, para superar el «umbral de la pobreza» de la simple subsistencia, una familia debe cultivar al menos 0,2 hectáreas de arroz irrigado y la mayoría de las familias de Kali Loro no alcanzan este mínimo. A fin de aumentar el ingreso doméstico hasta un nivel más cómodo *(cukupan* o «suficiente»), las familias emplean distintas estrategias.

En primer lugar, entre tales estrategias está —y ha estado durante generaciones— el cultivo intensivo, en cuanto a trabajo, en pequeñas parcelas. Geertz (1963) describe que los javaneses aplican «técnicas detallistas» para extraer cantidades cada vez mayores de arroz de la misma tierra, un proceso que él denomina «involución agrícola». El campesino diligente puede conseguir el máximo de su pequeña parcela mediante una limpieza cuidadosa y frecuente de las malas hierbas, la aplicación del

abono a mano, la preparación laboriosa de los planteles, el cuidadoso trasplante de los retoños, la graduación escalada de los parterres para igualar la distribución de agua en un campo y el uso de otras técnicas. Al expandir las redes de irrigación de Java, el gobierno ha aumentado en gran medida la cantidad de tierra disponible para esta clase de cultivo.

Otra estrategia para tratar con la escasez de tierra para arroz irrigado es plantar un huerto en el lugar de residencia de la familia. Tales huertos normalmente producen tanta *comida por hora de trabajo* como los campos de arroz. Se utilizan para sembrar hasta cincuenta cultígenos, entre los que hay raíces, árboles y materias de valor utilitario como madera para el hogar y hojas para envolver. Añaden diversidad a la dieta y aumentan la seguridad doméstica. Pero no son irrigadas y no se pueden intensificar para producir tanta *comida por hectárea* como los campos de arroz irrigado.

El arroz irrigado y las actividades de huerta juntas representan solamente una pequeña proporción del tiempo de un adulto (unas 2,5 horas por día en el caso de los hombres y 0,5 horas por día en el caso de las mujeres). La jornada de trabajo media de un adulto en Kali Loro se completa con una amplia variedad de actividades adicionales:

1. El rebaño se guarda en un establo al lado de la casa. Debido a que se dispone de muy poca tierra de pasto, los animales que pastan, como las ovejas o el vacuno, precisan fuertes inversiones de trabajo para producir forraje. También hay que producir forraje, o comprarlo, para los animales de tiro. La alta demanda —y, por tanto, el elevado precio— provoca que algunas familias en Kali Loro no se puedan permitir mantener un equipo de tiro y se vean forzadas a utilizar sus arados empleando fuerza humana.
2. Se explotan estacionalmente distintas oportunidades de trabajo asalariado, dentro y fuera de la agricultura.
3. Se producen en casa muchos artículos de artesanía y alimentos para venderlos en la plaza del mercado.

Como indica la tabla 9, ninguna de estas actividades es dominante. La media de las familias se caracteriza por una «multiplicidad en la ocupación», que permite a sus miembros continuar trabajando y obtener unos ingresos adicionales incluso cuando, por razones estacionales o de otro tipo, falla alguna fuente de empleo. Considerando que las medias de la tabla 9 toman en cuenta todos los días, incluidos los festivos y los periodos de enfermedad, resulta chocante que la media del día de trabajo, incluyendo las actividades necesarias centradas en el hogar, como el cuidado de los niños y la preparación de la comida, es de 8,6 horas para un hombre adulto y de 11 horas para una mujer adulta.

Las comunidades campesinas en Java y en otros lugares del sudeste asiático son poco frecuentes entre el campesinado mundial, en cuanto a los papeles igualitarios de ambos sexos y a la posición relativamente alta de las mujeres (Michaelson y Goldschmidt, 1971). En Kali Loro, como en

TABLA 9. *Reparto del tiempo en Kali Loro (horas por día)*[1]

Actividad	*Hombres*		*Mujeres*	
Producción de alimentos		3,9		0,6
Caza	0,0		0,0	
Pesca	0,0		0,0	
Recolección	0,0		0,0	
Agricultura	2,6		0,5	
Ganadería	1,3		0,1	
Preparación de alimentos		0,1		2,7
Consumo de alimentos		—		—
Actividades comerciales		3,9		5,6
Recoger productos naturales	0,3		0,4	
Cultivos para la venta	0,4		2,3	
Manufactura	1,4		1,0	
Trabajo asalariado	0,7		1,7	
Comercialización	1,1		0,2	
Trabajo doméstico		0,3		1,1
Tareas domésticas	0,1		1,0	
Agua y combustible	0,2		0,1	
Manufactura		0,0		0,0
Social		0,4		1,0
Relaciones sociales, visitas[2]	—		—	
Cuidado de los niños	0,4		1,0	
Eventos públicos[2]	—		—	
Individual		—		—
TOTAL		8,6		11,0

Fuente: B. White, 1976: 209

1. Días de trabajo, incluidos los fines de semana y las fiestas.
2. No se reflejan las actividades sociales y recreacionales.

la mayor parte de las comunidades campesinas, los hombres cuidan de los rebaños, cultivan las plantas que los alimentan y desarrollan el comercio familiar, mientras que las mujeres asumen el grueso de las tareas del hogar y cuidan de los niños. Pero las mujeres están también muy comprometidas con la cosecha de cultivos para la venta, haciendo y vendiendo artesanía y trabajando por un salario: importantes contribuciones a la economía doméstica que les dan un grado poco usual de respeto e influencia (Stoler, 1977). En esta comunidad agraria estratificada, esto es especialmente cierto para las familias que tienen pocas tierras: a falta de éstas,

tanto el marido como la mujer buscan trabajo asalariado con las familias que poseen tierras, participando en todas las fases de la producción agrícola. Además, el 40 % de las mujeres adultas se dedica a alguna forma de comercio *(ibíd.:* 83) y los principales actores de los intercambios entre familias o *slametan* (véase más adelante) son también mujeres. En esta comunidad, la posición relativamente de alto rango de las mujeres refleja, por lo tanto, una forma de intensificación —arroz irrigado, cultivos comerciales basados en la familia, productos artesanos a mano y trabajo asalariado local— que ofrece tantas oportunidades económicas a las mujeres como a los hombres.

Sin embargo, no todas las tareas se valoran de igual manera. Algunas se pagan mejor que otras (se paga varias veces más el trabajo agrícola que otros tipos de trabajo) e incluso algunas están tan mal pagadas que apenas cubren las necesidades de subsistencia del trabajador y añaden poco al abastecimiento monetario de la familia. No obstante, cuando el empleo en la agricultura es escaso y las alternativas de trabajo son mínimas, las tareas mal pagadas tienen la ventaja de estar disponibles, y de que muchas pueden ser realizadas por gente con poca formación, incluidos los niños. De hecho, desde los ocho años, tanto los niños como las niñas realizan tareas productivas durante varias horas al día y hacen contribuciones muy valoradas a la economía doméstica (B. White, *1916b:* 285).

LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Como en otras sociedades campesinas, las familias suelen ser familias nucleares e independientes. En Kali Loro, las familias tienen de media 4,6 miembros y se agrupan en veintiséis poblados, de aproximadamente trescientos miembros cada uno. Muchos de los contactos sociales entre familias se establecen dentro del poblado o entre miembros de los poblados inmediatamente vecinos. Los habitantes de los poblados que viven a más de tres kilómetros de distancia suelen considerarse extraños.

«Una división muy flexible del trabajo entre la mayor parte de los miembros de la familia [...] es esencial para la supervivencia de ésta. Puesto que los rendimientos del trabajo, en la mayor parte de las ocupaciones, apenas pueden sostener a un adulto, menos aún a una familia entera, la carga de la subsistencia se comparte entre hombres, mujeres y niños» *(ibíd.:* 280). Los cambios en el ciclo doméstico a lo largo del tiempo influyen en gran medida en la posición económica de la familia. Las parejas recién casadas se afanan por fundar un hogar independiente en cuanto les es posible, a pesar del problema de la escasez de tierras. Cuando empiezan a tener niños, entran en lo que White llama la fase de la «expansión inicial», momento en el que una gran cantidad del tiempo de padre y madre se dedica al cuidado de los niños. Con bocas hambrientas que alimentar, la mera subsistencia es una lucha y acumular capital es casi imposible.

A medida que los niños crecen, la familia se desplaza hacia la fase de «expansión tardía». Los hermanos mayores asumen el cuidado de los ni-

ños, liberando a los padres para el trabajo productivo directo; el trabajo para producir alimentos o ingresos aumenta más de un 25 % por encima de los niveles de las familias en expansión inicial. Con los niños ayudando a alimentarse y con los miembros mayores libres para buscar trabajos productivos, las familias de expansión tardía son capaces de ahorrar dinero e invertir en tierra, casas y bienes de capital.

Sin embargo, como en otras sociedades campesinas donde se posee y hereda la tierra, aparece un fuerte problema cuando los hijos se preparan para casarse. Éstos solicitan una parte de la riqueza de la familia a fin de poder establecer sus familias independientes, pero los padres se resisten a perder el control de los ingresos de sus hijos y temen que los que han establecido familias separadas no los apoyen cuando sean viejos. Los padres buscan preservar un dominio seguro sobre la producción de sus hijos mediante la conservación de su tierra y manteniendo a los hijos casados trabajando para ellos como aparceros.

Incluso los padres de familias grandes temen no tener suficientes niños para que los cuiden cuando sean demasiado viejos para trabajar. Su miedo se refleja en los lazos de parentesco tenues que existen en la sociedad campesina, donde la seguridad depende tanto de la amistad como del parentesco.

En Kali Loro se encuentra todavía otro mecanismo de seguridad: el *slametan,* una serie de intercambios de regalos y servicios organizados por el sistema ceremonial. A pesar de que las familias mayores tienen redes más grandes y participan más plenamente en el *slametan,* incluso las familias pequeñas con ingresos marginales gastan sumas notablemente grandes, que representan una media del 15 % del total de los gastos domésticos en el conjunto del poblado. La gestión de los intercambios de regalos por parte de las mujeres hace una gran contribución a la economía doméstica:

> Centrando nuestra atención en la distribución de alimentos, más que en los aspectos simbólicos del ritual, se pone en evidencia que los mediadores reales de las relaciones entre casas en el *slametan* son las mujeres y no los hombres. Éstas compran, cocinan y toman las decisiones respecto a cómo se va a distribuir la comida (Stoler, 1977: 86).

A cambio, los habitantes del poblado se convierten en parte de una red de seguridad a la que las familias desaventajadas pueden visitar, y sostienen una ética de «pobreza compartida» (Boeke, 1953), en la que los intercambios ceremoniales actúan hasta cierto punto como mecanismo nivelador (Wolf, 1957), que iguala las oportunidades de vida para todos los miembros de la comunidad.

Las presiones para igualar las posibilidades de vida se intensifican con la densidad de población; aquellos poblados con mayor abundancia de tierra per cápita son también los que tienen una distribución de tierra más desigual. En las comunidades más densamente pobladas, prácticas tales como la aparcería, compartir cosechas y los intercambios cooperativos de trabajo ayudan a igualar los ingresos de las familias.

Sin embargo, persiste la estratificación económica dentro de los poblados. Algunas familias no tienen tierra; otras tienen posesiones excepcionalmente grandes. La propiedad de los preciados arrozales está especialmente sesgada: el 37 % de los pobladores no poseen nada, mientras que el 6 por ciento más rico posee más del 50 % de la superficie del arroz irrigado. Muchas de las familias sin tierra tienen acceso a los arrozales al arrendarlos o mediante aparcería y el 90 % de los pobladores poseen, como mínimo, algún huerto. Con todo, el acceso desigual a los recursos es la norma.

Como resultado, entre las familias ricas y las pobres hallamos lazos de patrón-cliente. Los clientes trabajan las tierras de sus patronos o cuidan de sus animales por unos salarios más bajos que la media, a cambio de una posición reconocida de cuasi miembro de la familia del patrón, una posición que les da derecho a protección y a ayuda. El trabajo asalariado para los patronos, sea agrícola o no, es una fuente de ingresos muy deseable, incluso para las familias con parcelas propias de arroz irrigado.

Cuando las empresas coloniales pasaron buena parte de la mejor tierra de Java del cultivo de arroz a la caña de azúcar y a otros cultivos para la exportación, los campesinos se vieron forzados a intensificar su producción de arroz en tierras de inferior calidad, incorporando nuevas tierras disponibles para el cultivo gracias a los proyectos de irrigación del gobierno. Al mismo tiempo, el colonialismo abrió nuevas posibilidades para el trabajo asalariado y para las manufacturas artesanas destinadas al mercado mundial. No está claro el modo en que estos desarrollos afectaron al crecimiento de la población, pero parece cierto que la proporción del ingreso de la familia campesina derivado de la agricultura de subsistencia ha disminuido a medida que la población y la multiplicidad laboral ha aumentado.

Para volver a modo de resumen al argumento principal de White, llegamos a la conclusión de que, en Kali Loro el deseo de una pareja de tener muchos niños es racional. A pesar de que los niños pequeños representan apuros, los niños mayores realizan una importante contribución al trabajo en todas las áreas de la producción doméstica. Las casas con niños mayores son más eficientes, hasta el punto de que éstos producen más ingresos de lo que consumen y las familias grandes producen un excedente mayor, por encima de las necesidades de subsistencia, que se puede invertir para aumentar los ingresos y la seguridad. Allá donde la tierra es extremadamente escasa y las alternativas a la agricultura proporcionan rendimientos incluso menores que los campos trabajados en exceso, se hacen todos los esfuerzos posibles para aumentar los ingresos domésticos mediante la explotación del trabajo familiar.

La jornada laboral extraordinariamente larga de los adultos javaneses constituye un índice de la escasez de oportunidades de trabajos productivos. La gente de Kali Loro atribuye correctamente esta escasez al crecimiento de la población, aunque son víctimas de su propia «tragedia de la gente común». Toda familia que se empeñe en cumplir con el bien común limitando los nacimientos no consigue otra cosa que la desventaja de

tener menos fuerza de trabajo en una economía altamente competitiva, en la que más trabajo significa una vida mejor para la familia.

Sin una tecnología industrial, las economías campesinas en general hacen un uso máximo de la tierra, con poco barbecho o sin él, y prácticamente sin dependencia de los alimentos silvestres. Y lo que es más importante, los campesinos están integrados en sistemas económicos grandes y jerárquicamente estructurados y, en este sentido, a pesar de existir un grado significativo de autonomía de la subsistencia doméstica en comparación con las familias modernas, son los menos autosuficientes de todos los pueblos examinados en este libro.

Incluso Boa Ventura, con densidades de población mucho más bajas que Taitou y Kali Loro, representa un alto grado de intensificación de la agricultura: se necesitan muchas horas de trabajo y un gran manejo de los recursos para mantener una familia. Sin embargo, Taitou y Kali Loro son los ejemplos de intensificación más radicales y significativos: la «intrincada» aplicación del trabajo familiar a parcelas diminutas de boniatos y arroz irrigado, cuidando cada planta a mano durante cada uno de los exigentes peldaños de la producción; la expropiación de toda la tierra disponible para fines humanos; la necesidad de utilizar todos los recursos, incluso las heces humanas y el hollín de los ladrillos del horno, para fertilizar la tierra y conseguir arrancar de ella la más mínima cantidad de comida adicional, y la dispersión de los esfuerzos entre varias parcelas muy pequeñas, cada una en una zona microecológica diferente para minimizar los riesgos de que la cosecha se pierda y maximizar la diversidad de alimentos en la dieta.

Sin embargo, a pesar de todo este duro trabajo y cuidado esmerado, las economías campesinas proporcionan una subsistencia menos satisfactoria que otras que hemos examinado. A pesar de que muchos sistemas económicos pueden estar expuestos a desastres impredecibles y repentinos, que tienen como resultado el hambre y la muerte, solamente entre los campesinos encontramos una porción sustancial de la población fluctuando constantemente, no entre el festín y el hambre, sino entre unas dietas apenas adecuadas y la desnutrición grave. Una economía mayor puede proporcionarles oportunidades para reforzar su seguridad económica, pero la competencia es intensa y la ganancia neta con respecto a la seguridad es exigua y costosa.

La familia campesina es autosuficiente en un sentido: las necesidades de la economía política han crecido más allá de los límites de la efectividad de los grupos parentelares corporativos extensos. Estas unidades sociales grandes pero relativamente íntimas, como los clanes de los enga centrales y de las islas Trobriand, se han desmoronado a medida que las funciones de dispersión del riesgo, tecnológicas, defensivas y comerciales han pasado a instituciones todavía más grandes y distantes como ejércitos, mercados y administraciones burocráticas.

Lo que le queda a la familia campesina son los lazos de amistad diádicos, destinados a asegurar que la escasez durante periodos cortos se verá

compensada por los regalos y la ayuda de los amigos. Que las familias muy pobres, como las de Kali Loro, se gasten hasta el 15 % del presupuesto doméstico en regalos, festines y otros gastos sociales no es un signo de estupidez económica, sino una medida de la importancia de los lazos de intercambio entre vecinos y de la plena pertenencia a la comunidad del poblado.

A pesar de sus vínculos con el poblado, la familia campesina está bastante aislada y expuesta en comparación con una sociedad mayor. A medida que el estado se dirige hacia la burocracia y la integración del mercado, las élites se muestran menos dispuestas a mantener una base de poder rural a través del paternalismo y la idea de que nobleza obliga. La eficiencia del mercado se consigue a costa de los arreglos sociales tradicionales, que otrora cimentaron para la seguridad doméstica. Los campesinos se encuentran en un mundo inseguro, lleno de intereses poderosos e indiferentes.

Estos campesinos responden adoptando estrategias económicas que aumentan su seguridad mediante pequeñas labores que ayudan. Tienden a diversificar los cultivos —una estrategia secular— para reducir los riesgos de pérdidas masivas de cosechas; a construir lazos de amistad mediante actos de generosidad, y a construir vínculos de patrón-cliente con las élites locales como protección contra el desastre. Buscan posibilidades de empleo en el mercado laboral para aumentar el ingreso familiar, pero se resisten a abandonar incluso las pequeñas parcelas agrícolas, que les dan, al menos, un control parcial sobre su abastecimiento de alimentos. Saben que el mercado está más allá de su control y que a veces está manipulado por los grandes, de manera que minimizan su dependencia respecto al mercado almacenando comida para su consumo doméstico y convirtiendo el dinero en metálico en ganado y en objetos materiales —que siempre se pueden convertir de nuevo en productos básicos en caso de emergencia— y evitando los bancos, los tribunales, y el resto de los organismos de poder de la élite.

Por tanto, buscan relaciones con élites locales conocidas, que, a través del padrinazgo o de otras relaciones rituales, muestran una voluntad de contribuir al bienestar de la familia campesina. Ven la dependencia personal a un patrón como una fuente de fortaleza y de esta forma, paradójicamente, como una fuente de libertad. Esta «conciencia de cliente» desconcierta a los observadores de economías más completamente comercializadas, que equiparan la libertad con el libre mercado y perciben que cualquier relación patrón-cliente huele a explotación. No obstante, históricamente, la conciencia de clase —un punto de vista político que ve las actividades de grupo, como sindicatos, huelgas y rebeliones, como un medio para controlar la explotación en el mercado— echa raíces entre los pobres rurales después de que los sistemas de protección paternalistas tradicionales hayan sido rotos por la comercialización (Johnson, 1999). Una relación patrón-cliente, a pesar de la desigualdad de clase, sigue representando un esfuerzo por construir la confianza y la lealtad en relaciones económicas verticales, mientras que el mercado, que se encarga de la ges-

tión de los flujos verticales de trabajo, cosechas, productos artesanos, materias primas y dinero, es, en su grado máximo de eficiencia, una «mano invisible», impersonal, que no sabe de lealtades e impasible ante el sufrimiento humano.

En conjunto, vemos que la familia campesina es muy vulnerable en una economía con escasez de tierras, competitiva y densamente poblada. A pesar de que la familia carga con la mayor parte de los riesgos de producción, disfruta de pocos beneficios. ¿Por qué? En primer lugar, porque tales métodos de producción de trabajo intensivo, como los que hemos visto en este capítulo, producen rendimientos bajos con respecto al trabajo; en segundo lugar, debido a que las élites y las administraciones gubernamentales son demasiado poderosas y están demasiado apartadas del control local para sentir presión alguna que les empuje a devolver una buena parte de la riqueza que extraen del sector agrario. La capacidad para la intensificación depende hasta cierto punto de los servicios proporcionados por el estado, aunque éstos a duras penas sirven para mantener los niveles de producción y evitar la hambruna generalizada y en ningún caso aligeran a las familias individuales de la carga de la escasez. De manera significativa, el mayor miedo de una pareja casada es que, al ser mayores, sean abandonados por sus hijos, cuya propia batalla contra la escasez puede ser demasiado devastadora como para dejarles el tiempo y la energía para cuidar de sus ancianos padres.

CAPÍTULO 14

LA EVOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD GLOBAL

El comercio desafía todos los vientos,
atraviesa cualquier tempestad e invade
todas las zonas.
BANCROFT

(Inscripción del edificio del Departamento
de Comercio de Estados Unidos, Washington D.C.)

La revolución industrial ha sido el cuarto gran salto tecnológico de la humanidad, después de la revolución urbana, la domesticación neolítica de plantas, animales y humanos, y, desde luego, el origen de la cultura misma en los albores de la prehistoria. Según un punto de vista ampliamente aceptado, la revolución industrial fue el primer ejemplo de dominio sobre la naturaleza causado por el progreso tecnológico (Beard, 1927: 1). Los nuevos medios de producción de energía (agua, vapor, petróleo), junto con la aplicación del método científico al desarrollo tecnológico, permitieron el aumento de la producción de bienes, que elevaron el nivel de vida y animaron al crecimiento de la población. No obstante, la revolución supuso algo más que la invención de la tecnología industrial: fue, sobre todo, «comercialización» (Bodley, 1996: 3), la expansión de un sistema capitalista de intercambio de mercado instituido (arraigado) en un «estado liberal», y forjó cambios tan radicales y de largo alcance para el conjunto de la sociedad que Polanyi (1944) la llamó «la gran transformación». La revolución industrial se desplazó como una ola gigantesca desde Inglaterra, a través de Europa y América del Norte, y en el siglo XX alcanzó hasta el último rincón del planeta. Todas las sociedades que constituyen nuestros casos de estudio se han visto afectadas por ella. Algunas se han adaptado, con éxito variable, mientras que otras han sido prácticamente destruidas. ¿Es nuestro conocimiento del proceso de la evolución social de los capítulos anteriores —hasta la aparición de los estados agrarios incluida— suficientemente robusto para explicar estos cambios o estamos ante algo completamente nuevo para lo cual se necesitan nuevas herramientas teóricas?

Una vasta literatura sobre la materia ha proporcionado nuevas herramientas para entender el cambio moderno. Nuestro objetivo, en este ca-

pítulo, será el de revisar las más poderosas y explicitar cómo se relacionan con nuestro argumento teórico. Como hemos visto, en los cacicazgos y en los estados agrarios la mayor parte de la gente sigue viviendo su vida en el campo, produciendo sus propios alimentos y manufacturas en casa, incluso cuando paga un arriendo a un propietario y compra productos especializados en los mercados locales. Además, el poder se distribuyó en jerarquías de patronazgo político y mando militar. A pesar de que algunos lugares en la tierra todavía se ajustan hoy en día a esta descripción, la tendencia clara de la historia es ir hacia poblaciones cada vez más urbanas: ahora la producción se desarrolla fuera de la casa y una minoría de la población produce alimentos para una mayoría que no lo hace. El poder político se cede, cada vez más, a los políticos y a los burócratas con acceso a alguna forma de proceso electoral y a la riqueza que se necesita para influir en él. ¿Hasta qué punto este patrón de cambio es una continuación del proceso de evolución social que lo precedió?

Al menos podemos decir que el motor tecnodemográfico que hemos identificado en la figura 3 ha desempeñado un papel más destacado que nunca. Los procesos gemelos de crecimiento de la población y del desarrollo tecnológico se han acelerado en una retroalimentación mutua con tasas sin precedentes: la curva J de crecimiento de la población humana tomó su ascensión definitiva al principio del «periodo moderno» (fig. 1*b*). ¿Puede decirse también, como implica nuestro modelo, que este desarrollo acelerado fue una forma de intensificación que generó nuevos problemas, cuyas soluciones tomarían formas familiares (gestión del riesgo, guerra, inversión de capital y comercio)? La respuesta no es sencilla. El curso del cambio reciente en muchos de nuestros casos plantea desafíos teóricos para el modelo con el que hemos estado trabajando. Más específicamente, construir argumentos causales, que partan de la base de subsistencia para llegar a estructuras mayores de la sociedad, se convierte en una operación cada vez más complicada y menos sólida, a medida que la economía política se retroalimenta de la economía de subsistencia y da forma a ésta:

> En un mundo industrial, son cruciales los acuerdos de crédito y de capital, así como los sistemas de comercio y similares. Las necesidades derivadas socialmente —gustos especiales en comida, casas más amplias y más vestidos y una gran variedad de accesorios para vivir— son cada vez más importantes en la ordenación productiva a medida que la cultura se desarrolla; y, sin embargo, estas necesidades fueron originariamente más un efecto de las adaptaciones básicas que sus causas (Steward, 1955: 40).

En resumen, la economía política ha llegado a estar tan lejos de la subsistencia, a situarse en una posición en apariencia tan independiente de ella, que muchas influencias poderosas sobre la economía, como el cambio de moneda o la moda apenas parecen estar conectados con los asuntos de la subsistencia.

LOS CAMBIOS RECIENTES EN LAS SOCIEDADES NO INDUSTRIALES

Hasta cierto punto, el motor del crecimiento de la población y del cambio tecnológico se puede encontrar en pleno funcionamiento en el cambio moderno sucedido en nuestros casos. En su revisión de la historia feudal japonesa (caso 15), Taeuber (1958: 15) había señalado una correlación entre el crecimiento de la población y «una regularidad monótona en los informes sobre las mejoras agrícolas, las nuevas tierras, el hambre, la epidemia y el declive». En muchos de nuestros casos, vemos una asociación entre el crecimiento de la población, el cambio tecnológico y una sobreexplotación de los recursos que pone a la unidad doméstica en riesgo. Los machiguenga (caso 3) —que ya son propensos a esquilmar los recursos a nivel local con densidades de población tradicionales— han afrontado una oleada de inmigración procedente de la sierra (altiplano) superpoblada, tocando a menos tierra por familia y degradando los recursos de pesca y caza en regiones enteras. Los basseri (caso 14) han sufrido una pérdida enorme de pastos, debido a su uso excesivo en la segunda mitad del siglo xx, que ha supuesto un periodo de crecimiento rápido de la población en Irán.

No obstante, en la mayoría de nuestros casos, incluso entre los machiguenga y los basseri, las influencias más visibles y directas sobre el cambio moderno provienen de un gobierno central expansivo, de un mercado en expansión o de ambos. Sacaremos a colación unos pocos ejemplos:

1. Entre los nganasan (caso 4), la demanda creciente de mercado de productos animales entre las poblaciones que se expandían hacia el sur fue la primera circunstancia que los empujó fuera de la economía de subsistencia de nivel doméstico. Como respuesta, los nganasan se hicieron pastores de renos, poniendo el acento en los rebaños privados, los grupos familiares más grandes y las relaciones patrón-cliente.

La siguiente circunstancia para el cambio fue el esfuerzo hecho por el gobierno soviético para poner esta población independiente bajo el control del estado. La resistencia de los nganasan al control fue vencida gradualmente por la inmigración de mineros soviéticos, la imposición de escuelas con planes de estudio dictados por el estado, la organización de los pastos en grupos de gestión al estilo soviético y la disponibilidad creciente de bienes de consumo.

Tras un cambio político abrupto, la última condición para el cambio es la incapacidad de un gobierno postsoviético sin recursos para mantener sus esfuerzos de control, lo cual ha acarreado un menor flujo de dinero, menores oportunidades para el mercado y un mayor incentivo para que los pastores nganasan recuperen su independencia y autosuficiencia anteriores.

2. Para los esquimales de la vertiente norte de Alaska, el cambio vino, en primera instancia, cuando el Congreso de Estados Unidos impuso una legislación de libre mercado sobre el desarrollo de los campos de petróleo que subyacen bajo las tierras esquimales. A pesar de que se hallen inte-

grados en el mercado desde hace tiempo, hasta el punto de cazar en motos de nieve y calentar sus casas con fuel, los esquimales han permanecido durante bastante tiempo orientados hacia la subsistencia, incluso después de que se descubriera petróleo en la bahía de Prudhoe. Sin embargo, sorprendieron a mucha gente al darse cuenta de lo que pretendía el congreso y aprovechar al máximo sus derechos legales como nativos de Alaska, para hacerse con cierto grado de control sobre el proceso de desarrollo. Aun así, el Congreso redactó una ley que imponía, de manera inapelable, el libre comercio sobre el negocio del petróleo, de manera que los esfuerzos de las comunidades para eliminar la pobreza a través del gasto público se tuvieron que defender contra la tendencia de los nuevos ricos a concentrarse cada vez más en sí mismos, dividiendo a su comunidad en una pequeña clase rica y en otra grande y empobrecida.

3. Los pastores kirguises (caso 11) sufrieron primero un cambio drástico cuando las naciones-estado que los rodeaban (China y la Unión Soviética) cerraron sus fronteras y, al hacerlo, impidieron su migración estacional a través de distintas zonas ecológicas. Esto creó una limitación política que les forzó, en gran medida, a intensificar la producción en la única región que les quedaba abierta, el Pamir. Allí se dio una expansión de la gestión del riesgo y del comercio, ambas cosas favorecidas por un kan más fuerte y una propiedad de los pastos intensificados más basada en el parentesco. Sin embargo, el peligro creciente por parte de las incursiones militares rusas, relacionadas con la escalada del conflicto en Afganistán, puso a los kirguises en el centro de una violencia trágica de la que, al final, escaparon apelando a su afiliación etnolingüística con los turcos. Fueron aceptados como refugiados y se les ofreció la oportunidad de volver a establecerse como agricultores mixtos y pastores.

4. Con los basseri (caso 14) el cambio aconteció, de manera clara, como una reducción constante en la cantidad de recursos disponibles y en su libertad para explotarlos de manera oportunista. Con la explosión demográfica iraní, los pastos se ampliaron a zonas áridas más distantes, al tiempo que el gobierno perforaba pozos y los agricultores transformaban los pastos anteriores. En busca de los pocos pastos que quedaban salieron multitudes de pastores, entre los que se hallaban los capitalistas urbanos que deseaban criar animales fuertes para el mercado empleando a pastores profesionales (que no viajaban con sus familias, sino que simplemente cuidaban de los rebaños). El gobierno nacional —preocupado por proteger los pastos, puestos en peligros por un uso excesivo, y por aumentar el control sobre las regiones marginales, en las que, con anterioridad, el estado había sido débil— a menudo desarrolló políticas contrarias a los deseos de los basseri, forzándolos con la policía y el poder militar, cuando fue necesario.

5. Los aparceros de Boa Ventura (caso 17) vieron, de hecho, decrecer la población en un tercio durante un periodo de treinta años, a pesar de que la población general de Brasil se había doblado. El cambio llegó en primera instancia por la percepción de las realidades cambiantes del mercado por parte del terrateniente, puesto que cultivar azúcar de caña y

vacuno para un mercado creciente tenía más sentido económico que intentar sacar un beneficio de las cuotas sobre la producción de grano y algodón de sus aparceros. La familia del terrateniente también temió el impacto de la nueva constitución brasileña, que dio a los aparceros derechos más amplios a través de la reforma agraria, y vio como solución dejar que la población de aparceros se desgastara y empezara a confiar más en el trabajo agrícola a jornal. Los programas gubernamentales de seguridad social en expansión también aumentaron la confianza de algunos aparceros de que podrían sobrevivir sin el patronazgo del terrateniente, lo cual rompió aún más el antiguo paternalismo.

6. Para los campesinos chinos de Taitou (caso 18), el cambio moderno vino de repente cuando el Ejército de Liberación Popular conquistó su región. Una economía que había sido durante largo tiempo gestionada por familias individuales de pequeños agricultores, integradas en sistemas de mercado regionales, se transformó gradualmente en una economía redistributiva, centralizada bajo el control del partido comunista y administrada a nivel local por los cuadros del partido. Los objetivos del partido eran redistribuir la riqueza y los recursos de los ricos a los pobres, y distribuir alimentos y otros productos de manera justa para evitar los extremos de riqueza y pobreza que en el pasado se habían asociado muchas veces con la hambruna. Se consiguió, en buena medida la creación de un «cuenco de arroz de hierro» de seguridad para cada familia, excepto durante la devastadora hambruna de 1959 a 1961. Sin embargo, la economía redistributiva impuesta sofocó las tomas de decisiones locales y destruyó muchas posibilidades de obtención de ingresos. Por eso, las reformas de los años noventa, que permiten la propiedad individual de la tierra y la responsabilidad en la toma de decisiones, han tenido un efecto de restauración, en parte, de la economía rural hacia la forma que tenía con anterioridad a la revolución.

En muchos de estos casos, apreciamos indicios de que el crecimiento de la población ha encerrado a la gente, limitando sus posibilidades de elección. Así, la intrusión del gobierno central y la penetración del mercado parecen igualmente decisivas para, al menos, dirigir el cambio. A fin de ver cómo el gobierno y la comercialización en expansión —formas preeminentes de la economía política— se adecúan a nuestro modelo de la evolución de las sociedades humanas, tenemos que examinar tres líneas principales de la argumentación y el debate teóricos y traducir sus ideas clave en términos que sean consistentes con nuestro enfoque.

Teorización del cambio contemporáneo

Para Polanyi (1944), el drama real durante la revolución industrial no fue la proliferación de nuevas tecnologías asombrosas, sino la completa transformación social que se efectuó a través del mercado autoregulador («libre») y el estado liberal:

> La fuente y la matriz del sistema fue el mercado autorregulador. Fue esta innovación la que dio origen a una civilización específica [...] El estado liberal fue en sí mismo una creación del mercado autorregulador. La clave del sistema institucional del siglo XIX reside en las leyes que gobiernan la economía de mercado *(ibid.:* 3).

Polanyi creía que la hegemonía del mercado autorregulador no era sino una fase en el cambio moderno que había agotado su fuerza alrededor de la Primera Guerra Mundial. ¿Qué habría dicho hoy, cuando muchos observadores celebran el triunfo del mismo mercado autorregulador para, en su inexorable progreso, transformar el mundo en un único sistema económico global?

Antes de que desechemos a Polanyi, por estar sin remisión desfasado, deberíamos recordar que proyectar el futuro pertenece al presente y que estamos tan inmersos en nuestro momento en el tiempo que existen muchas posibilidades de que no veamos los procesos históricos más largos, que van a determinar el destino final del libre mercado. Si, por ejemplo, hubiéramos vivido en la época desesperada de la peste negra, probablemente habríamos previsto un futuro en el que la humanidad iba a desaparecer de la faz de la tierra en una muerte apocalíptica orquestada por la cólera divina. No obstante, las enormes pérdidas de población sufridas durante aquellos años se repusieron en poco tiempo debido a la rápida reproducción que existió durante las siguientes pocas generaciones, de manera que la curva ascendente del crecimiento de la población humana predicha por la ecuación del Juicio Final muestra apenas una depresión cuando se examina a largo plazo (fig. 1*b;* Ehrlich y Ehrlich, 1970: 12-13). Si el mercado autorregulador es el movimiento de futuro a largo plazo o no, no es una pregunta que podamos responder aquí. Sin embargo, podemos intentar explicar por qué ha desempeñado un papel tan protagonista en la economía y en la sociedad desde la revolución industrial hasta ahora.

El mercado autorregulador y el estado liberal están, como dijo Polanyi, unidos íntimamente, si no es que son parte integrante del mismo proceso. La constitución de Estados Unidos es un documento prototípico que crea un estado liberal, estructurado en gran medida para alimentar un libre mercado (p. ej., Beard, 1935). A fin de ver la continuidad entre la emergencia de un libre mercado instituido y los procesos de la evolución social analizados a lo largo de este libro, vamos a examinar dos grandes líneas teóricas (la segunda de las cuales tiene dos subtipos):

1. La economía liberal, una teoría que identifica la fuerza del libre mercado y detalla los requerimientos políticoinstitucionales que se deben satisfacer si se quiere permitir que esta fuerza alcance su pleno desarrollo.

2. La crítica antimercado, que toma dos formas que se hallan relacionadas en la teoría, pero expuestas por dos grupos distintos de estudiosos:

2.1. La economía sustantivista, una crítica antimercado basada en el reconocimiento de que el libre mercado disuelve los vínculos sociales,

atomizando a los individuos, que se quedan solos ante una serie arrolladora de centros de poder que buscan explotar las oportunidades de mercado en su propio provecho. Además de la antropología económica sustantivista, esta crítica incluye a la economía política (abarcando variedades de marxismo y de economía institucional).

2.2. La ecología política, otra crítica antimercado basada en el daño potencial que el comportamiento del mercado produce sobre la ecología y el medio ambiente. Este conjunto de críticas pone de relieve el papel de los mercados en actividades que destruyen el entorno, como la deforestación, el agotamiento de los bancos de pesca, la contaminación, el calentamiento global y muchas tragedias que afectan a la gente común, que son resultado de manera creciente del individualismo sin trabas en economías de libre mercado (Bodley 1996). También debate la relación compleja entre la penetración del mercado y el crecimiento de la población (p. ej., Durham, 1979; Goodland, 1992).

Como antropólogos, tenemos que ser conscientes de que, aunque estas líneas teóricas presentan argumentos eruditos rigurosamente razonados y aderezados con pruebas, cada una de ellas es también un posicionamiento moral, una filosofía política con la que sus partidarios se encuentran profundamente comprometidos. Esto ayuda a explicar cierta incapacidad entre los entusiastas para salir de los debates, para reconocer que cada aproximación teórica identifica y analiza solamente una parte del proceso evolutivo global al tiempo que sucede. Así pues, es en la complementariedad de estas teorías donde hallamos los lazos entre el cambio moderno y la teoría general de la evolución social humana.

LA TEORÍA DEL LIBRE MERCADO

El libre mercado es, en teoría, un sistema complejo que no está dirigido por nadie. Requiere un estado liberal (sociedad civil) que proporcione la matriz institucional precisa para que el capitalismo triunfe; una moneda legal, derechos de propiedad, obligatoriedad de cumplimiento de los contratos voluntariamente establecidos, leyes contra el fraude y a favor del acceso abierto, la paz de los mercados, etc. Sin embargo, más allá de esto, el estado no debe intervenir. Cualquier esfuerzo del gobierno para decidir lo que la gente debe hacer con el mercado —cómo toman las decisiones, qué deberían hacer con sus recursos, cuánto deberían costar los productos; quién debería tratar con quién— se ve como una intrusión que no es bienvenida o como una imperfección del mercado. El funcionamiento impersonal del mercado, en el que los precios se establecen por la ley de la oferta y la demanda —«la mano invisible» de Adam Smith (1993)—, garantiza su eficiencia. Los controles gubernamentales o los esfuerzos de los individuos poderosos para utilizar la riqueza y la fuerza para excluir a otros de las oportunidades del mercado reducen su eficiencia y causan un sufrimiento innecesario a la población que se halla en el mercado.

En la esfera política, la aparición de un mercado autorregulado posibilita el triunfo de la economía basada en los bienes de valor sobre la economía fundamentada en los productos básicos. En este último modelo, la apropiación de los comestibles excedentarios, su transporte, almacenamiento y reparto precisan de una administración central por parte de los funcionarios del estado. En un sistema de mercado que funcione a la perfección, toda la acumulación, el transporte, el almacenamiento y la distribución son dirigidos por las partes interesadas (camioneros, mayoristas, almacenistas, banqueros, detallistas, consumidores), con el dinero como medida del valor.

La adaptabilidad del principio básico del mercado autorregulado precede en mucho tiempo a la revolución industrial. Este «principio mercantil» (Bohannan y Dalton, 1965) —referido a las transacciones en las que el valor de los bienes y los servicios intercambiados se establece a partir de la oferta y la demanda— se encuentra en los mercados de las sociedades no industriales en las que no existe estado liberal alguno y caracteriza algunos intercambios que asociamos con las sociedades de nivel familiar y de grupo local. En efecto, si las poblaciones humanas tienen que vivir exclusivamente de los recursos que se encuentran sólo en sus territorios de alcance, muchas pequeñas carestías, aunque cruciales —digamos, de obsidiana o sal—, serán suficientes para impedir que puedan sobrevivir allí y la humanidad nunca se habría expandido en la variedad de hábitats en que lo ha hecho. Cierta forma de comercio entre grupos alejados (esto es, extranjeros) puede retrotraerse cientos de miles de años, a los inicios de la humanidad (Hayek, 1988: 40-41). Sin duda, «los depósitos de comercio», en los que los esquimales del interior y de la costa (caso 6) intercambian su producción especializada, los bazares en los que los pastores y los agricultores de Oriente Medio intercambian (casos 11 y 14), incluso los regalos entre campesinos conocidos como «contratos diádicos» (casos 17, 18 y 19), todos ellos muestran un esfuerzo oportunista para maximizar el beneficio personal a la luz de la oferta y la demanda locales, incluso allá donde falta el marco institucional de un estado liberal. Como Sahlins (1972: 280-301) ha mostrado para la Melanesia, la oferta y la demanda afectan a los precios de bienes trocados, como hachas, lanzas, cerdos y cocos, incluso en ausencia de un estado liberal; o sea, en ausencia de un marco legal y cultural que institucionalice la competencia y la búsqueda del beneficio.

El principio de mercado, hallado dondequiera que se produzca el trueque (Cancian, 1968), resuelve muchos problemas de la economía de subsistencia sin un control o dirección por parte de las élites. Los individuos organizan las transacciones como una oportunidad para obtener aquello que les falta al ofrecer aquello que se pueden permitir dejar. Cada individuo tiene permiso para conseguir el mejor trato posible, según la realidad de su situación. La acumulación de las elecciones individuales —comerciar con esta o aquella persona, ofrecer este objeto o retenerlo, invertir trabajo y recursos para preparar un objeto para el comercio— equivale a una especie de «colaboración inconsciente de individuos [... que] lleva a la

solución de los problemas» (Hayek, 1939: 14). Pese a que ciertas transacciones se encuentran muy determinadas por las normas sociales y por las fórmulas rituales —como cuánto se debe ofrecer para la dote o a quién se deben dar brazaletes o collares—, muchas otras transacciones permiten, tranquilamente y sin estruendo, que los bienes y los servicios se muevan con eficacia entre unidades domésticas según la oferta y la demanda (p. ej., el anillo *kula* de las Trobriand).

Cuando el principio del mercado se expresa como filosofía política, la moral imperativa subyacente es la libertad individual y la responsabilidad (M. Friedman, 1962; Murray, 1997). La libertad con responsabilidad que evoca la filosofía nos es muy familiar debido a nuestros casos de estudio. En buena parte del planeta, a través de la historia, los individuos y las familias se han enfrentado a un mundo de riesgos y oportunidades que les piden que evalúen sus opciones en términos de su propio interés, tal y como ellos lo perciben. ¿Debo quemar mi campo hoy mismo o me arriesgo a que llueva si espero unos pocos días más de tiempo seco? ¿Debo tejer o ir en busca de comida? ¿A qué gran hombre debo dar mis regalos? ¿Cuánto grano debería almacenar en casa y cuánto vender en el mercado? Pocas veces se imponen estas decisiones por la fuerza de las armas: son asunto de los individuos o de las familias implicadas. Pueden conllevar cálculos racionales de coste-beneficio o pueden simplemente implicar la imitación de los miembros respetados de sus comunidades (Hayek, 1988: 24; Henrich, 1998). En cualquier caso, la decisión es suya y tienen que aceptar la responsabilidad de sus elecciones (a pesar de que es humano echar la culpa a agentes como brujas o demonios cuando los resultados son decepcionantes). En ocasiones, una mala elección puede ser fatal, pero con más frecuencia, entre las elecciones del individuo hay actos de generosidad para construir lazos sociales a los que se puede acudir cuando sus recursos se han agotado. No obstante, el mundo es duro y raramente se premia una gestión pobre. La moralidad implícita detrás de la teoría del libre mercado es darwinista, una especie de ética puritana en la que los individuos están bendecidos por la inteligencia, el sacrificio personal y la diligencia y maldecidos por la indolencia y las pocas luces (Tawney, 1926).

LA PRIMERA CRÍTICA ANTIMERCADO: LA ECONOMÍA SUSTANTIVISTA

Incluso los teóricos del libre mercado reconocen que «hay campos incuestionables [...] en los que el mecanismo del precio no es aplicable, bien porque a algunos servicios no se les puede poner precio, bien porque un objeto determinado, deseado por una mayoría aplastante, solamente se puede conseguir si se fuerza a una pequeña minoría que disiente» (Hayek, 1939: 13). A pesar de que estos teóricos, quizá de manera comprensible, prestan poca atención a los casos excepcionales en los que se tiene que confiar en otro proceso que no sea el mercado (digamos, la educación pública) para satisfacer necesidades económicas, reconocen, de hecho, que el gobierno tiene que ejercer su función para controlar amenazas tales

como el monopolio, la contaminación y las enfermedades contagiosas. Además, al aceptar que el mercado autorregulador solamente florece cuando existe una fuerte infraestructura de gobierno, los teóricos del mercado dan cabida a un aparato institucional significativo en el que se articula el libre mercado. Sin duda, gran parte de la burocracia que estos teóricos critican por inhibir el mercado de hecho lo sostiene mediante la regulación de los derechos de propiedad, los pesos y medidas legales, la veracidad en la publicidad y un buen número de servicios que permiten al mercado funcionar sin sobresaltos. Esto es tan cierto hoy como lo era mil años atrás, cuando China intentó por primera vez reforzar su economía de mercado con una burocracia lo más independiente posible de la corrupción local y que se inmiscuyera lo menos posible en la economía política local.

No obstante, la crítica antimercado que surge del marxismo, de la economía institucional y de la antropología económica sustantivista va más allá de las concesiones incluso más generosas por parte de los teóricos del libre mercado. Tiene una forma general y otra específica. La crítica general es que el libre mercado promociona un individualismo egocéntrico que disuelve el tegumento de la sociedad (Wolf, 1969: 283), poniendo la competencia por encima de la cooperación y los motivos egoístas por encima de la comunidad. La forma específica de la crítica es que la competencia del libre mercado tiene como resultado la acumulación de riqueza en manos de unos pocos, dejando al resto en la pobreza y vulnerable a la explotación. Según este punto de vista, «el estado capitalista existe para asegurar la dominación de una clase sobre otra» (Wolf, 1982: 308), mientras que el papel más justo del gobierno sería el de poner restricciones a los grandes en el mercado, a fin de realzar otros valores que no sean la codicia y llevar a cabo una distribución justa de la riqueza (justicia redistributiva; véase Plattner, 1989c: 380).

Como filosofía moral, esta crítica, que Cook (1968: 212) en cierta ocasión llamó «romántica», desafía el individualismo intransigente del principio de mercado. De manera específica, pone su atención en la forma en que el mercado crea y sostiene las desigualdades de clase, que aumentan el sufrimiento para la gran mayoría de los trabajadores, mientras que abren la puerta a los excesos de consumo grotescos de unos pocos. De manera más general, ve al poder del mercado como un disolvente de los lazos sociales tradicionales, una forma miope de gestionar los problemas económicos a través de la eficiencia, mientras que se sacrifican relaciones sociales comprobadas orientadas a la seguridad y el espíritu comunal con el que enfrentarse a la injusticia y las amenazas al bien común.

LA SEGUNDA CRÍTICA ANTIMERCADO: LA ECOLOGÍA POLÍTICA

La lógica de la segunda crítica antimercado es semejante a la de los sustantivistas, pero se centra no tanto en la ruptura de la comunidad humana como en la destrucción de la salud y de la sostenibilidad del mundo natural del que dependemos. Según este punto de vista, hasta que el libre

mercado no se hizo dominante, las comunidades humanas vivían más o menos en equilibrio con la naturaleza y habían desarrollado mecanismos tradicionales —tanto ecológicos como políticos— para contener el daño al medio ambiente y asegurar la sostenibilidad de los sistemas de producción a largo plazo (Balée, 1989). Por el contrario, el libre mercado disuelve el sentido de interconexión con el mundo natural, al igual que disuelve el tegumento social. Hallar beneficios suele ser un objetivo a corto plazo: extraer el recurso, comercializarlo, embolsarse los ingresos y largarse cuando los recursos se han agotado (Bodley, 1996: 74-75). La minería a cielo abierto, la deforestación completa y el agotamiento de los bancos de pesca son claros ejemplos contemporáneos de esta tendencia. Hasta cierto punto, el modelo original de la tragedia de los comunes (capítulo 1) cuadra con estos casos: es más provechoso explotar los recursos hasta agotarlos que protegerlos para una abstracción orientada al futuro, del tipo «la tierra entera» o «nuestros nietos».

El enfoque de la ecología política está todavía en proceso de formación. Como combinación de aproximaciones procedentes de los campos bien desarrollados de la economía política y de la ecología humana, requiere un equilibrio de posiciones, algunas veces, contradictorias. Por ejemplo, muchos economistas políticos creen que la capacidad del mundo para producir alimento supera en mucho las necesidades de la población existente y que la pobreza y el hambre son el resultado de una distribución desigual de la riqueza y del poder político: «Comúnmente se acepta que toda la humanidad podría alimentarse con facilidad si los recursos disponibles se pusieran a producir usando la tecnología existente» (De Janvry, 1981: 144). Una redistribución de los recursos —un objetivo político— eliminaría, por tanto, el hambre en el mundo. Sin embargo, otros, más orientados hacia la ecología, creen que el mundo ya ha alcanzado o excedido la capacidad de sostén y que la redistribtición de los recursos de los ricos a los pobres, aunque aliviaría el hambre, no la eliminaría (Ehrlich y Ehrlich, 1990: 66-69). Un estudio sobre la redistribución posible de los alimentos disponibles en el mundo concluyó que la única manera de aumentar el consumo alimenticio de las poblaciones más pobres hasta un nivel mínimo adecuado sería disminuyendo el consumo de comida de las poblaciones opulentas hasta el mismo mínimo nutritivo; cualquier estrategia menos drástica, como la de reducir el consumo de carne en un 25 % en las naciones opulentas, reduciría los déficits alimentarios en las poblaciones pobres, pero seguiría dejando cientos de millones de personas sin alcanzar los niveles recomendados de aporte alimenticio (Heady *et al.,* 1978). Los que ven el hambre como un problema de distribución hacen hincapié en el aspecto «político» de la ecología política, mientras que los que lo ven como un problema de capacidad de sostén limitada ponen el énfasis en el aspecto «ecológico». La verdad, sin duda, se halla en alguna parte del disputado centro entre ambos.

Al igual que en la crítica sustantivista, la crítica de la ecología política señala que se necesitan controles sobre la comunidad, sea a nivel local o a los niveles más altos de la integración política, para evitar que los indivi-

duos desaten sobre el medio ambiente todo el potencial destructivo de la explotación capitalista. Como filosofía moral, la posición de la ecología política estimula que se alcance un acomodo sostenible con el mundo natural. Debemos, para nosotros mismos y para las futuras generaciones, consumir solamente lo que podemos reemplazar y limpiar los desechos. Según este punto de vista, el bienestar del ecosistema de la tierra concierne a todos. En un mundo ideal, los individuos percibirían su interconexión los unos con los otros y con la intrincada red de la vida, y se limitarían voluntariamente, tal y como está implícito en algunos sistemas de creencias religiosas que promueven una ética medioambiental basada en la reciprocidad humana con la naturaleza (Tucker y Williams, 1997). En un mundo real de perspectivas y valores diversos, las entidades (individuos, corporaciones, gobiernos) que destruyen la base de recursos naturales tienen que ser limitadas por medios políticos, una contradicción del ideal de libre mercado.

EL MERCADO Y EL ESTADO COMO SOLUCIONADORES DE PROBLEMAS

El debate entre partidarios y detractores del mercado es fundamentalmente un debate sobre la importancia relativa del libre mercado frente al gobierno para solucionar los problemas básicos relativos al bienestar de las familias y de las comunidades. Los teóricos del mercado a veces parecen imaginar el estado liberal como un mero trasfondo, un soporte funcional en el que colocar la joya del libre mercado. Sin embargo, si se tardó tanto en alcanzar el estado liberal en el curso de la evolución de las sociedades humanas, fue porque representa un monumental, difícil y, a menudo, frágil triunfo sobre las prácticas centradas en uno mismo y en la familia —corrupción, gangsterismo, oligarquía y fraude, además de varias formas de protesta local contra la incorporación en una economía política mayor—, que lo habrían destruido. Por ejemplo, los esfuerzos recientes para crear un capitalismo democrático en Rusia, sin la infraestructura de leyes e instituciones que lo contengan, ilustran lo potencialmente desastroso que puede ser el individualismo económico sin trabas y lo difícil que puede ser establecer el gobierno de la ley (Alexiev, 1998). El mercado autorregulador no puede prosperar sin un estado poderoso y centralizado que domestique sus extremos más destructivos.

Por otra parte, los críticos del libre mercado parecen subestimar el gran número de problemas económicos que el mercado resuelve a diario para las familias que participan en él. Estos críticos se han centrado en el papel de la codicia para motivar la participación en el mercado. Consideran que el papel correcto del estado es el de refrenar la codicia y animar el apoyo mutuo entre la gente y sus comunidades humanas y naturales. Sin embargo, una aproximación integradora de la evolución de las sociedades humanas tiene que ir más allá de la codicia como principal explicación de la expansión de la comercialización (cf. Harvey, 1989: 103) y reconocer su poder para resolver problemas significativos reales para las familias y las comunidades.

En nuestro modelo de evolución social, hemos identificado cuatro áreas problemáticas que precisan de nuevas soluciones a cada nuevo nivel de intensificación: los riesgos de la producción, el pillaje y la guerra, el uso ineficiente de los recursos y la escasez de éstos. Una breve mirada a cómo se están tratando estos problemas en las economías en transformación de los casos que hemos revisado con anterioridad en este capítulo ilustra cómo una teoría integradora de la evolución social es aplicable al sistema global emergente. De nuevo, insistimos en que la dirección de un cambio hacia una escala y una complejidad mayores no implica progreso y que las «soluciones» a las cuatro áreas problemáticas que ofrece un sistema de mercado integrado no suponen que la gente común esté mejorando de vida, puesto que en muchos casos parece estar peor a consecuencia del cambio.

Los riesgos de la producción. El mercado ofrece distintos instrumentos para evitar el riesgo a precios competitivos (ahorros bancarios, pólizas de seguros, opciones y valores). Gran parte de éstos se aprovechan del papel de la moneda como instrumento de almacenaje, según el principio de que el dinero se puede intercambiar por artículos de primera necesidad, lo cual era cierto en otros tiempos para los bienes primitivos y la economía basada en los bienes de valor. Los agricultores vinculados a un sistema de mercado seguro pueden almacenar valor en forma de dinero, con la confianza de que en tiempos de necesidad pueden convertir éste en alimentos u otros productos de primera necesidad. Muchos campesinos, quienes con buen tino no se fían de los mercados y del dinero en sociedades en las que la corrupción debilita el sistema de mercado, continúan buscando la seguridad directamente, mediante el almacenaje de alimentos o invirtiendo en ganado (que se puede vender para comprar alimentos básicos cuando se necesite). No obstante, almacenar productos básicos en casa es una forma relativamente derrochadora de seguridad económica y tiende a desaparecer cuando los sistemas de mercado se hacen fuertes y fiables.

El mercado también mueve los artículos rápidamente del vendedor al comprador —reduciendo el riesgo de pérdida debido a la superabundancia o al deterioro— y permite a los compradores la adquisición de abastecimientos imprescindibles cuando los suyos se han visto destruidos por alguna calamidad. La mayor parte de campesinos contemporáneos (p. ej., casos 17, 18 y 19) almacenan menos comida en sus casas y compran más en el mercado que en el pasado, una estrategia cuyo éxito depende de la confianza del agricultor en que tendrá dinero a mano cuando sus despensas estén vacías.

Sin embargo, desde la perspectiva sustantivista (primera crítica antimercado), el mercado intensifica el riesgo de las familias trabajadoras al cortar sus antiguos vínculos con los recursos primarios (la tierra y las pesqueras, etc.). Los recursos se transforman en artículos que se pueden perder mediante la venta. Además, al convertir el trabajo en sí mismo en un producto que vale solamente lo que dicta el índice salarial imperante, los trabajadores libres son «libres para ser contratados por un empresario de manera individual. También son "libres" para pasar hambre, vestir ropa barata y quedarse sin casa si no tienen ingresos» (Plattner, 1989c: 382).

Este proceso está en camino en Boa Ventura (caso 17), ya que la familia del propietario busca cada vez más sustituir el viejo sistema de vínculos estrechos entre patrón y cliente con trabajo libre que se contrate y despida a voluntad. El gobierno nacional ha intervenido con las pensiones de jubilación y los servicios sanitarios, que ayudan a reemplazar la red de seguridad perdida que antaño proporcionaban los patrones. Los basseri, centrados en la familia y la comunidad, están viendo también cortados sus antiguos vínculos con los pastos por los acuerdos del mercado moderno, que favorecen a los pastores asalariados empleados por los capitalistas urbanos. ¿Qué será de los aparceros brasileños y los pastores basseri cuando se complete la transformación del mercado y se queden sin tierras? Los esfuerzos de los esquimales (caso 6) y de los machiguenga (caso 3) para defenderse de la comercialización y establecer un control de los recursos basado en la comunidad están dirigidos a evitar que el mercado disuelva sus lazos tradicionales con su tierra. Y el gobierno chino sigue una política antimercado marxista al redistribuir riqueza desde poblados acomodados como Taitou (caso 18) a otros más pobres como Gangtouzangjia y al proporcionar un «cuenco de arroz de hierro» de seguridad para cada unidad doméstica.

Con respecto a los riesgos de producción, la ecología política (segunda crítica antimercado) apunta a las técnicas de dispersión del riesgo de los agricultores tradicionales, en contraste con las estrategias de producción de alimentos de altos rendimientos e intensivas en capital, que son vulnerables a las grandes amenazas que suponen las plagas, las enfermedades o la sequía (p. ej., campesinos de Boa Ventura [caso 17]; cf. Bodley, 1996: 89; Johnson, 1972). El mercado también anima el consumo excesivo y la degradación de los recursos, como se ha descrito para el Irán del siglo XX (caso 14), que podría tardar generaciones a restituirse, bajando la capacidad de sostén del planeta en un momento en que las poblaciones están creciendo (Bodley, 1996: 26).

En resumen, un sistema de mercado integrado y autorregulador resuelve algunos problemas de riesgo de manera eficiente, permitiendo el movimiento de los excedentes alimentarios para satisfacer la demanda antes de que éstos se estropeen, desarrollando pólizas de seguros y otros instrumentos para dispersar el riesgo al coste más bajo posible, etcétera. Sin embargo, estas eficiencias en la gestión del riesgo se alcanzan de manera impersonal. El mercado no tiene compasión para las familias individuales, a quienes por falta de tierras y desempleo se ha puesto en riesgo como consecuencia de las eficiencias del mercado. En efecto, el libre mercado asume una postura darwinista de «supervivencia del fuerte» hacia las familias que viven en la pobreza. Además, al ser ciego a los muchos efectos a largo plazo de la degradación de recursos (p. ej., suelos y pesqueras) y de la contaminación (p. ej., el agua), la gran eficiencia del mercado para movilizar masas de capital para extraer recursos aumenta los riesgos de catástrofes futuras. Si el abastecimiento de alimentos tendría que empezar a caer mientras la población continúa en alza, circunstancia que parece que ya está sucediendo en algunos lugares (Ehrlich y

Ehrlich, 1990: 69), un sistema de mercado que favorece la ganancia a corto plazo por encima de la gestión a largo plazo de los recursos de producción de alimentos compartiría la culpa de la crisis.

Desde el punto de vista de la evolución social, al gestionar algunos tipos de riesgo —como el de reducir la pérdida debido al deterioro de alimentos básicos almacenados por las familias individuales por motivos de seguridad—, el mercado permite una mayor intensificación (o sea, que una población mayor puede vivir de los mismos recursos, puesto que se distribuyen de manera más eficiente). Al mismo tiempo, la integración mayor de los productores domésticos en la comunidad, formada *de facto* por la participación en el mercado, significa una pérdida de la seguridad basada en la familia. El sistema funciona bien gran parte del tiempo, pero cuando el mercado se rompe por alguna razón —digamos, debido a una sequía regional o a la inestabilidad política—, las familias no tienen ninguna posición a la que replegarse y se hallan extremadamente expuestas. Dependen de un sistema estatal de redistribución (basado en los impuestos) para recibir ayuda en momentos de crisis; un instante cargado políticamente en el que se refuerza la sujeción de las familias al poder altamente estratificado del estado, porque se dan claramente cuenta de que pueden llevar comida a la mesa sólo gracias a la lealtad para con las élites, que controlan la aparición del abastecimiento alimentario.

El pillaje y la guerra. El aumento de la población y las mejoras tecnológicas elevan el valor de la tierra y de otros recursos naturales, haciendo que cada vez merezca más la pena luchar por ellos. El mercado, como poderosa fuerza integradora que es, puede desalentar la guerra, por cuanto aumenta los beneficios de las relaciones pacíficas entre las partes comerciantes. Esto sigue siendo el patrón de las sociedades a menor escala, en las que el comercio establece una confianza entre grupos y (en ocasiones) evita la guerra (casos 9 y 12).

Ciertamente, el mercado, como bastión del interés propio, no hace nada por sí mismo para evitar que los que buscan beneficio se vuelquen hacia reciprocidades negativas tales como el crimen organizado o la ocupación militar de zonas ricas en recursos. Con todo, es el valor del mercado, para solucionar problemas económicos reales, el que sostiene la voluntad política de instituir una sociedad civil capaz de garantizar la paz mercantil. Al definir y garantizar los derechos de propiedad, el libre mercado/estado liberal canaliza las disputas sobre los recursos hacia la resolución pacífica. Por ejemplo, la asignación de los derechos sobre los minerales a los esquimales (caso 6) les dio un poder real para regatear, en negociaciones pacíficas, con los capitalistas empeñados en explotar sus recursos. Para preservar la paz del mercado, el estado liberal ejerce la mano dura de la policía y del poder judicial.

Hasta cierto punto, el libre mercado también ofrece a los enriquecidos caminos hacia la riqueza y el poder que no precisan de un dominio militar ni de corrientes tributarias de riqueza. La imposición de la paz del mercado permitió (y obligó) a los indios de la costa noroeste (caso 9) a «lu-

char con propiedades» en vez de hacerlo con armas. En Francia y Japón (caso 15), el crecimiento del mercado integrador vino acompañado de un giro en los centros de poder, desde la propiedad de la tierra (el control sobre los medios de la producción) a la riqueza comercial (el control sobre los medios de intercambio), que marcó el fin del feudalismo basado en la guerra entre señores.

Por otra parte, el libre mercado ha motivado a menudo la guerra. La búsqueda sin descanso de recursos y de consumidores por parte del capital llega a ser un motivo para las guerras de conquista —por ejemplo, cuando los europeos lucharon en la guerra del opio para abrir China a los mercados occidentales o Estados Unidos se anexionó el territorio noroccidental de México—. Las hostilidades fronterizas entre Afganistán, China y la Unión Soviética, que convirtieron a los kirguises (caso 11) en víctimas, se dieron en parte para establecer un control nacional sobre zonas de recursos distantes y sobre rutas comerciales, al igual que la expansión interna contemporánea del gobierno de Irán establece un control sobre los basseri.

A menudo, las comunidades locales no quieren tener nada que ver con el mercado o, al menos, quieren establecer los términos de su implicación con él para proteger sus propios intereses. Los capitalistas, que tienen una ingente riqueza y la voluntad de comprar votos u otro acceso al gobierno mediante prestaciones, movilizan la fuerza del estado cuando desean vencer la resistencia de las poblaciones que retienen sus recursos al margen del mercado. Por lo tanto, a lo largo de los últimos siglos, muchas partes del globo (quizá la mayoría) fueron atraídas al mercado mundial en expansión, en primer lugar por la fuerza de las armas, mediante la conquista, el colonialismo y el imperialismo. Forzar a las comunidades a abrirse al mercado en contra de su voluntad comporta generalmente minar la integridad cultural local y una autodeterminación de forjar una integración global de productores y consumidores.

El mercado, por lo tanto, no reduce de manera inherente el papel de la violencia en los asuntos humanos más de lo que lo han hecho los desarrollos precedentes en la evolución social. Como cabe esperar, la capacidad para regular la violencia dentro de grupos cada vez mayores contribuye a aumentar la intensificación, a estabilizar la integración económica y a extender el alcance de la autoridad estratificada, todo ello dentro del grupo regulado. Al mismo tiempo, estos grandes logros significan que la violencia a una escala cada vez mayor se convierte en una herramienta de las élites para alcanzar su objetivo de crecimiento en la economía política en los términos más favorables para sí mismas, tanto para vencer la oposición dentro de su propia zona mercantil como para conquistar nuevas zonas que sean absorbidas en su seno.

Uso ineficiente de los recursos. El mercado ofrece posibilidades de acumular capital a niveles sin precedentes, permitiendo la construcción de artefactos e infraestructuras (como barcos, puentes y fábricas) que aumentan las economías de escala, la tasa a la que se pueden capturar los recursos y el flujo de productos hacia los consumidores. El capital abrió

los campos de petróleo de la bahía de Prudhoe, las minas de Siberia y las tierras áridas de Brasil de forma que los cazadores esquimales, los pastores nganasan y los aparceros de subsistencia nunca podrían haber hecho.

Este capital, que no es más que la riqueza coordinada —o, como dirían los marxistas, expropiada— de las multitudes, puede alcanzar una inmensidad que inspire temor a muchos. El dinero en sí mismo tiene una cualidad abstracta y mágica que Marx reconoció en el proceso que el llamó «el fetichismo de los productos» (Harvey, 1989: 100). El dinero en grandes cantidades, y cualquiera que lo posea, adquiere un aura de santidad —de autoridad incuestionable—, que no está desprovista de relación con el temor reverencial de los gobernantes de los estados agrarios antiguos. La santidad del capital, en parte consecuencia de su poder para producir trabajos a gran escala y complejidad, y en parte debido a su vínculo íntimo con el poder policial opresivo (Rappaport, 1994: 160-161), aumenta su legitimación por medio de subsiguientes transformaciones del paisaje y, especialmente, venciendo la oposición política local.

Hasta cierto punto, el mercado también abre los sistemas de producción a la competencia, permitiendo ciertas eficiencias. La introducción de los métodos modernos de explotación agropecuaria, con variedades «superiores» de ovejas y pastores profesionales, que desplazan a los basseri (caso 14), es un ejemplo típico. La introducción del café, el cacao y el vacuno en la selva tropical que rodea a los machiguenga (caso 3) es un esfuerzo todavía no probado para alcanzar la misma clase de eficiencia; es decir, obtener más riqueza o beneficio a partir de una cantidad fija de tierra, una forma de intensificación. En ambos casos, las poblaciones foráneas en expansión que invaden los territorios de estas pequeñas comunidades han acrecentado la demanda del mercado, exponiendo a las comunidades a la competencia y, en última instancia, amenazando con eliminarlas como comunidades económicas identificables.

El capital no es meramente una capacidad pasiva, movilizada cuando se necesita porque surge un problema. Busca constantemente nuevas posibilidades de inversión, conducidas por enormes acumulaciones en centros comerciales. Con anterioridad a la expansión del mercado, las necesidades económicas locales normalmente se satisfacían por medio de una economía de subsistencia adecuadamente capitalizada, como la de los pescadores indios de la costa noroeste de Norteamérica (caso 9). No obstante, el sistema de mercado en expansión abre recursos localizados, tales como el salmón, a la demanda internacional, aumentando su valor y atrayendo capital en forma de nuevos equipos para recolectar, preservar y transportar los recursos; lo cual a su vez aumenta en gran medida la tasa de recolección, llevando, en última instancia, a la merma de los mismos. El acceso a un mercado mundial puede establecer un precio a tales recursos que quede fuera del alcance de las comunidades indígenas que acostumbraban a vivir de ellos.

En tales casos, la población local (que está ya bien adaptada) tiende a resistirse al abuso, pero carece de fuerza ante el capital santificado y res-

paldado por el poder militar del estado liberal, que, visto con esta luz, no está lubricando con benevolencia la maquinaria del mercado sino que, de manera imperialista, se está apoderando de recursos y de trabajo de comunidades más pequeñas y débiles (Wolf, 1982: 299-302). De manera más tranquila, pero igualmente significativa, las realidades cambiantes del mercado en Boa Ventura indican que la agricultura capitalista con trabajadores agrícolas asalariados hace un uso más provechoso de la tierra que el de los aparceros de subsistencia: durante el proceso, una comunidad de agricultores con lazos tradicionales con la tierra se ve reemplazada por trabajadores a sueldo sin raíces, que no tienen vínculos con ella.

Como se ha destacado, el mercado en expansión permite soluciones intensivas en capital a problemas de producción que aumentan el ritmo de destrucción de los ecosistemas: las explotaciones capitalistas destruyen millones de hectáreas de bosque, la minería industrial contamina sistemas hidráulicos enteros, etcétera. En décadas recientes, el declive de los bancos de pesca en todo el mundo, ya que la pesca de los barcos industriales esquilma lo que en otro tiempo fue una abundante vida marina, es el fruto ominoso de la capitalización agresiva a la que Ehrlich y Ehrlich (1990: 85) se refieren con la expresión «pasar la aspiradora al mar».

En muchos de estos casos, las soluciones tecnológicas basadas en el mercado para aumentar el abastecimiento de comida son solamente eficientes en apariencia. Cuando los costes de las inversiones no reemplazables se añaden a la ecuación —especialmente en forma de energía usada en máquinas, fertilizante, transporte, refrigeración y empaquetado— el coste real de los alimentos adicionales puede ser mucho mayor que con las tecnologías tradicionales de producción de alimentos (Pimentel y Pimentel, 1979). Además, con una tecnología intensiva en capital, los rendimientos a menudo decrecen a lo largo del tiempo, incluso cuando la inversión de capital aumenta (Ehrlich y Ehrlich, 1990: 92-93).

El libre mercado, al no ser una persona ni ser vivo de ninguna clase, no puede conceptualizar (y menos desear) un ecosistema saludable. Normalmente, recompensa a las empresas capitalistas por extraer valor de la naturaleza sin considerar el coste de restaurar dicho valor. Si los que contaminan tuvieran que incluir el coste de limpiar la contaminación a expensas de su negocio, su línea de beneficios sería muy diferente y estarían motivados para proteger el medio ambiente. Si los que explotan el bosque tuvieran que incluir el coste de su recuperación, sus cálculos de beneficio les incentivarían a realizar una explotación forestal más sostenible (Hecht, 1992). Con muchos sistemas actuales de uso de recursos, basados en el mercado, ocurre que mientras que los beneficios van a los inversores privados, el público en general, al estilo de la tragedia de los comunes, tiene que soportar estos costes del negocio a largo plazo: limpieza de tóxicos, reforestación, recuperación de cursos de agua (Bodley, 1996: 74-77).

El mercado aporta una eficiencia innegable a la tarea de obtener recursos para satisfacer las necesidades humanas y ello, sin duda, ayuda a explicar su expansión continua en zonas remotas (Harvey, 1989: 103). El mercado no se preocupa de que las poblaciones locales pierdan el control

sobre su propia base de recursos, puesto que la economía de mercado define estos sistemas tradicionales como ineficientes, poco productivos y derrochadores. Sin embargo, el enfoque a corto plazo que tiene el comportamiento del mercado —motivado por el imperativo de obtener beneficio del capital con relativa rapidez (en meses o, como máximo, en unos pocos años)— puede, de hecho, animar un comportamiento muy ineficiente a largo plazo. A este respecto, la gestión de los recursos basada en el mercado es algo semejante a una familia que se endeuda para sostener un lujoso tren de vida; a largo plazo, la deuda se tendrá que saldar, aunque en las conocidas palabras de un teórico del mercado: «a largo plazo estaremos todos muertos».

Lo más significativo para la evolución social de un uso más eficiente de los recursos es que el mercado pone una proporción cada vez más grande de los recursos útiles del mundo en la órbita de la oferta y la demanda. El trigo de Canadá no solamente alimenta a los canadienses, sino también a los rusos; el pescado del océano Atlántico alimenta poblaciones que habitan a miles de kilómetros de allí, en todas las direcciones, y lo mismo sucede con el vacuno de América central. Al transportar la demanda a lugares remotos, se vuelve económicamente provechoso intensificar la producción mediante inversiones de capital. El mercado genera la intensificación de la producción a través del ecosistema mundial entero, de manera creciente a través de aportes basados en la industria, como fertilizantes, pesticidas y tecnologías industriales agrarias y pesqueras. El resultado es la integración económica a una escala sin precedentes y un control cada vez más estratificado de la toma de decisiones sobre la producción en lugares distantes.

Escasez de recursos. El mercado extiende el intercambio entre comerciantes cada vez más alejados, separando las fuentes de la demanda y de la oferta (un productor de Kenia puede abastecer de un producto deseado a un completo desconocido de Indonesia), porque precisa de muy poca gestión efectiva más allá de la larga series de decisiones en interés propio de los comerciantes, los cambistas, los exportadores y los detallistas que forman la cadena. Fue el acceso al mercado de la demanda de carne entre las poblaciones del sur lo que animó a los nganasan (caso 4) a aumentar su producción cárnica a fin de obtener los bienes que querían (té, azúcar y metal) a través del comercio.

De hecho, el comercio a través del mercado *es* demanda a distancia. A medida que la población crece, la demanda aumenta con ella: lo que hace el libre mercado es transmitir la demanda de manera impersonal allí donde se pueda hallar la oferta para satisfacerla. Por ejemplo, los shoshone (caso 1) vivieron tradicionalmente en una región rica en mineral de hierro; sin embargo, este recurso no tuvo ninguna utilidad para ellos, ni para nadie más, hasta que el capital lo explotó y llegó la demanda de hierro, ambas cosas transmitidas por el mercado. El ejemplo de los machiguenga (caso 3), que extendieron el uso de la tierra para plantar café y otros cultivos para el mercado, puede ser considerado como el caso de un mercado que busca

fuera recursos —en este caso, tierra que se habría dejado en barbecho o como bosque sin cultivar—, que tienen una demanda en otra parte.

La capacidad del mercado para aplicarse a las deficiencias de los recursos también tiene la consecuencia —como descubrimos en el caso de su uso ineficiente— de que recursos que podrían haber sido más que suficientes para sostener una economía de subsistencia se encarezcan cada vez más para la población local, a medida que la demanda se abre a la demanda mundial. Es así como la demanda de langosta en los países opulentos del norte atrajo a los pescadores locales misquitos de Honduras a trabajar, asalariados, como buceadores para capturar langostas, recogiendo un recurso que era abundante en 1970 pero que casi se había agotado en 1990 (Dodds, 1994: 178-189).

Desde la perspectiva evolutiva social, las implicaciones de cómo el mercado satisface la escasez de los recursos son prácticamente idénticas a las de resolver el uso ineficiente de éstos. Así es la espada de doble filo del comercio mundial. Aumenta la eficiencia con la que los bienes se trasladan allá donde la demanda (el precio al que pueden venderse) es más alta, cumpliendo con un importante cometido de cara a sostener el crecimiento de población global. Pero abrir un conducto para la demanda mundial aumenta la presión efectiva de la población sobre los recursos en cualquier lugar particular, incluso en zonas de densidad de población local baja, donde la gente en otros tiempos vivió en equilibrio sostenible con la naturaleza. En estos casos, el mercado no resuelve un problema que importa mucho a la comunidad local. Por ejemplo, antes de la llegada del mercado, los misquitos de Honduras tenían una base de subsistencia abundante. La intensificación del uso de sus recursos los ha integrado en una comunidad económica mundial; con todo, tanto la intensificación como la integración son, en última instancia, manifestaciones de un sistema mundial estratificado dirigido por unas élites, que viven lejos de las comunidades y de los recursos del lugar y que usan el capital y los recursos políticos y militares a su disposición para asegurar que sus intereses permanecen dominantes.

La evolución social y el libre mercado

Los debates entre los defensores del libre mercado y los críticos antimercado son endémicos allí donde se discuta sobre economía, población y medio ambiente. Tienden a menudo a verse reducidos a la simple dicotomía entre los abogados del libre mercado, que están en contra de las intervenciones gubernamentales, y los abogados del antimercado, que están a favor de dichas intervenciones. En estos debates, los argumentos a favor del mercado tienden a minimizar los costes sociales y medioambientales del libre mercado, mientras que los argumentos progubernamentales tienden a minimizar el papel del mercado para resolver los enormes problemas económicos que han traído consigo el crecimiento de la población y el cambio tecnológico.

La teoría de la evolución social no solamente permite, sino que requiere, que estas aproximaciones estén integradas y se mantengan en un cierto grado de equilibrio. Los teóricos del antimercado culpan de muchas de las situaciones difíciles a la institución de la codicia en el libre mercado, aunque tales situaciones en realidad surgen en condiciones evolutivas de las que el mercado es simplemente una respuesta, no la causa. El crecimiento de población en regiones agrarias aumentará la necesidad de intensificar la producción alimentaria, normalmente mediante la reducción del tamaño de las granjas y el aumento de inversiones de capital como el trabajo, las semillas mejoradas, los fertilizantes y los pesticidas. Sin intensificación, el crecimiento de población no puede existir y el mercado se convierte en una manera (entre varias, pero cada vez más importante) para evitar la intensificación.

De manera similar, el crecimiento de la población entre los trabajadores no cualificados llevará los salarios a la baja, a menos que haya un incremento compensatorio en la demanda de trabajo no cualificado. Esto es cierto, aunque también lo es que las élites usarán la fuerza política para mantener los salarios bajos allá donde puedan, independientemente de si la población crece o no. Los habitantes dejarán sus comunidades natales, basadas en el parentesco, para alcanzar un nivel más alto de consumo en otra parte, e incluso se resistirán a compartir su nueva riqueza con los parientes que se lo exijan cuando vuelvan a casa. Decir que el tamaño menguante de las parcelas agrícolas, los salarios bajos o la ruptura de la comunidad están causados por el mercado no arroja mucha luz sobre las condiciones que hicieron posibles estas respuestas de mercado para tantas familias.

Al mismo tiempo, hemos demostrado a lo largo de este libro que una norma básica de la evolución social es que cada expansión de la economía política, al tiempo que resuelve problemas de la economía de subsistencia, llega con una nueva oportunidad asociada de control, permitiendo el liderazgo y, a la postre, las élites que se enriquecen a sí mismas. La economía liberal reconoce esto de una manera abstracta y pide restricciones legales contra el monopolio. Sin embargo, esto no reconoce adecuadamente la íntima retroalimentación entre riqueza y poder político, que limita el acceso de los pobres al proceso político, que facilita la concentración de riqueza y que promueve el desarrollo de las diferencias de clase, que se heredan de padre a hijo, creando *de facto* las aristocracias. La lección de la evolución social es que la intensificación creciente de la producción y la integración de las comunidades económicas llevan inevitablemente a una progresiva estratificación. Siempre se puede esperar que las élites, como personajes emergentes, usen su control sobre los medios de producción para «quitar toda la nata de la producción en casa y en el extranjero» (Engels, 1972: 225). Solamente introduciendo controles políticos en el comportamiento del mercado —mediante salarios mínimos, impuestos progresivos, leyes antitrust y anticorrupción e impuestos sobre la herencia— se pueden contener las tendencias al crecimiento de las élites.

De manera similar, hemos visto numerosas pruebas de que la evolución de la sociedad humana, como evolución de la economía política, precisa de soluciones políticas para prevenir la destrucción del medio ambiente, que es resultado del aumento de la población. Incluso en las sociedades más pequeñas surgen ocasiones, como la del chamán del antílope shoshone (caso 1), en las que se tienen que poner restricciones a la libertad de los individuos para explotar los recursos comunes. Los proyectos gubernamentales de reforestación del Japón feudal (caso 15) y la dirección por parte del jefe de las rutas migratorias de los rebaños entre los basseri (caso 14) ilustran la necesidad de restricciones a nivel de comunidad sobre el comportamiento individual, incluso antes de la revolución del libre mercado.

EL NUEVO ORDEN EMERGENTE

Después de la Segunda Guerra Mundial, el número de entidades políticas independientes en el mundo dejó de disminuir. El enfoque colonial de expansión económica a través de la conquista se demostró innecesariamente costoso, comparado con las ventajas de la integración económica por medio del mercado autorregulador. En el clima político actual, las naciones pueden conservar, al menos, cierta independencia política respecto a los mayores poderes mundiales, aunque sean muy interdependientes de la economía mundial.

El orden mundial emergente nos recuerda políticamente a los sistemas de gran hombre que integran las sociedades más complejas de grupo local. Ningún poder único puede reclamar la propiedad sobre todos los recursos de la región, aunque los grupos locales más ricos tienen líderes más poderosos y más poder de trueque en sus relaciones con sus vecinos menos ricos. Los grupos y sus líderes luchan por equilibrar su interés a corto plazo (como la acumulación de riqueza y la resolución de disputas mediante la guerra) con su interés a largo plazo (como el de construir lazos de confianza y utilizar los recursos de manera no destructiva). Se sirven de faroles, pompa y autobombo en sus negociaciones públicas y en ocasiones continúan recurriendo a la guerra, la mayor parte de las veces estúpidamente, para conseguir sus objetivos. Sin embargo, también reconocen que es en interés de su propio grupo que se establecen regiones de paz y cooperación, una estrategia política que parece caracterizar especialmente las políticas exteriores de las naciones democráticas (Ember *et al.*, 1992; Rummel, 1997).

El compromiso entre el propio interés a corto plazo y a largo plazo resume la dialéctica entre libertad y responsabilidad, que ya es básica a nivel familiar. Los individuos quieren libertad para utilizar los recursos, puesto que se ven capaces de satisfacer las necesidades de sus propias familias, pero reconocen que luchar contra los otros por los recursos es peligroso y que si intentaran permanecer completamente solos abandonarían una de las mayores herramientas de la humanidad para la supervivencia, la actividad cooperativa del grupo.

En un sentido muy fundamental, a medida que la población crece la libertad se reduce. El planeta no crece, de manera que con más gente hay menos porción de mundo para cada uno. Es cierto que la tecnología aumenta la disponibilidad de los recursos para servir a los objetivos humanos, pero debido a que la ley de los rendimientos decrecientes se aplica a la tecnología, los humanos deben trabajar más para satisfacer sus necesidades a medida que el hábitat se encuentra más poblado. En el capítulo 1 hemos visto que los datos sobre el reparto del tiempo muestran un aumento general en la extensión de la jornada laboral a medida que los sistemas económicos evolucionan, desde los cazadores-recolectores a la agricultura extensiva y de ésta a la agricultura intensiva y al industrialismo.

Como se halla implícito en nuestro estudio de la domesticación de la humanidad del capítulo 5, la evolución de la sociedad humana implica una pérdida de libertad y la aceptación de una mayor responsabilidad. Esto puede ser contrario a la impresión de que los residentes afortunados de las opulentas democracias modernas disfrutan del mayor grado de libertad personal de la historia. No obstante, los límites de tiempo y espacio que se experimentan en las sociedades urbanas grandes y la omnipresencia de las leyes que gobiernan una amplia zona de los comportamientos individuales para ganar acceso a los recursos y para determinar cómo deben usarse, son mucho más grandes ahora que en sociedades menos populosas y menos centralizadas. Como hemos visto, los humanos no han dado la bienvenida a la erosión progresiva de la autonomía familiar, sino que, a lo largo del tiempo, se han visto arrollados por la circunscripción creciente y por las oportunidades para el control.

Los problemas planteados por el crecimiento de la población y el cambio tecnológico han requerido siempre cierto compromiso entre la libre solución de problemas individuales y los controles políticos basados en la comunidad. El mundo hoy en día está cambiando más de lo que cambió en el pasado. El orden mundial emergente de la integración económica global, que los economistas liberales esperan que anime las estructuras democráticas y de clase media del estado liberal, es en realidad un desarrollo más de la intensificación, la integración y la estratificación, que han caracterizado siempre a la evolución social. Ahora bien, la intensificación está muy influida por los mercados en cuanto a tecnología, trabajo y productos; la integración se encuentra mayoritariamente en forma de implicación en el mercado expansivo, y la estratificación encuentra a las élites, cada vez más, en posiciones de gran riqueza comercial y profundamente comprometidas con la financiación de las elecciones para defender sus intereses especiales. Las llamadas imperfecciones en el mercado persisten tanto porque el mercado por sí mismo exacerba problemas tales como la contaminación, que se deben controlar mediante la intervención del gobierno, como porque el mercado en expansión crea las ocasiones de control que llevan a los monopolios, a la corrupción, a las guerras sobre los recursos y a otras actividades que se sirven a sí mismas, y que el orden mundial emergente se afana —con esfuerzos heroicos, aunque a menudo sin éxito— por vencer.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, J. (1973). *The Gitksan potlatch.* Toronto: Holt, Rinehart & Winston.

Adams, R. (1966). *The evolution of urban society.* Chicago: University of Chicago Press.

Alexiev, A. (1998). «A march toward the abyss». *Los Angeles Times,* 6 de setiembre, p. M1.

Allen, J. (1992). «Farming in Hawaii from colonisation to contact: radiocarbon chronology and implications for cultural change». *New Zealand Journal ofArchaeology* 14: 45-66.

Allen, M. (1996). «Pathways to economic power in Maori chiefdoms». *Research in Economic Anthropology* 17: 171-225.

AMRF (1979). *Studies on the epidemiology and treatment of hydatid disease in the Turkana District of Kenya.* Third annual report. Nairobi: African Medical and Research Foundation.

Anduze, P. (1960). *Shailili-Ko: descubrimiento de las fuentes del Orinoco.* Caracas: Talleres Gráficos Ilustraciones.

Appadurai, A. (1986). *The social life of things: commodities in cultural perspective.* Cambridge: Cambridge University Press.

Arnold, J. (1996a). «Organizational transformations: power and labor among complex hunter-gatherers and other intermediate societies», en *Emergent complexity: the evolution of intermediate societies,* ed. J. Arnold, pp. 59-73. Ann Arbor, Mich.: International.

— (1996fc). «The archaeology of complex hunter-gatherers». *Journal ofArchaeological Method and Theory* 3: 77-126.

Arvelo-Jiménez, N. (1984). *The political feasibility of tribal autonomy in Amazonia.* Manuscrito. Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas, Caracas.

Asakawa, K. (1965). *Land and society in medieval Japan.* Tokio: Japan Society for the Promotion of Science.

Athens, J. (1977). *Theory building and the study of evolutionary process,* en *For theory building in archaeology,* ed. L. Binford, pp. 353-384. Nueva York: Academic Press.

— (1984). *Prehistoric taro pondfield agriculture in Hawaii: modeling constraints for its development.* Manuscrito inédito.

Atlas (1979). *Atlas de Venezuela.* 2.ª ed. Caracas: Ministerio del Ambienté y de los Recursos Naturales Renovables.

Austen, L. (1945). «Cultural changes in Kiriwina». *Oceania* 16: 15-60.

Baksh, M. (1984). *Cultural ecology and change of the Machiguenga Indians of the Peruvian Amazon.* Tesis inédita. Department of Anthropology, University of California, Los Ángeles.

Balee, W. (1989). «The culture of Amazonian forests. *In* Resource management in Amazonia: indigenaus and foik strategies», ed. D. A. Posey and W. Balee (*Advances in Economic Botan* 7), pp. 1-21. Nueva York: New York Botanical Garden.
Barnett, H. (1968). «The nature and function of the potlatch». *Eugene:* Department of Anthropology, University of Oregon.
Barth, F. (1956). «Ecological relationships of ethnic groups in Swat, North Pakistan». *American Anthropologist* 58: 1079-1089.
— (1964). *Nomads of south Persia.* Londres: Allen & Unwin.
Bartholomew, G.; Birdsell, J. (1953). «Ecology and the protohominids». *American Anthropologist* 55: 481-498.
Beard, C. (1927). *The industrial revolution.* Westport, Conn.: Greenwood Press.
— (1935). *An economic interpretation of the Constitution of the United States.* Nueva York: Free Press [1986 ed.].
Beck, Lois. (1986). *The Qashqa'i of Iran.* New Haven: Yale University Press.
— (1991). *Nomad: a year in the life of a Qashqa'i tribesman in Iran.* Berkeley: University of California Press.
Beckerman, S. (1979). «The abundance of protein in Amazonia: a reply to Gross». *American Anthropologist* 81: 533-560.
— (1980). «Fishing and hunting by the Bari of Columbia», en *Studies in hunting and fishing in the neotropics,* ed. R. Hames, pp. 67-109. Bennington, Vt.: Working Papers on South American Indians 2.
— (1983). Does the swidden ape the jungle? *Human Ecology* 11: 1-12.
Bell, D. (1998a). «The social relations of property and efficiency», en *Property in economic context,* ed. R. Hunt y A. Gilman, pp. 29-45. Lanham, Md.: University Press of America.
— (1998*b*). *Power and survival within groups.* Manuscrito. Irvine: University of California, http: //orion.oac.uci.edu/~dbell/
Beishaw, C. (1955). *In search of wealth.* American Anthropological Association Memoir 80.
— (1965). *Traditional exchange and modern markets.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
Benedict, R. (1934). *Patterns of culture.* Boston: Houghton Mifflin.
Bennett, V. (1997). «Reindeer herders of Russia hunt for a future». *Los Angeles Times,* 3 de octubre, pp. A1 y A16.
Berdan, F. (1975). *Trade, tribute and market in the Aztec Empire.* Tesis inedita. Department of Anthropology, University of Texas, Austin.
Bergman, R. (1974). *Shipibo subsistence in the Upper Amazon rainforest.* Tesis inedita. Department of Geography, University of Wisconsin, Madison.
Berlin, E. y Markell, E. (1977). «An assessment of the nutritional and health status of an Aguaruna Jivaro community, Amazonas, Peru». *Ecology of Food and Nutrition* 6: 69-81.
Bernal, I. (1969). *The Olmec world, tr. D. Heyden and F. Horcasitas.* Berkeley: University of California Press.
Bernard, A. (1992). *Hunters and herders of southern Africa: a comparative ethnography of the Khoisan people.* Cambridge: Cambridge University Press.
Best, E. (1924). *The Maori.* Polynesian Society Memoir.
— (1925). *Maori culture.* Bulletin 9. Wellington, N.Z.: Dominion Museum.
Bettinger, R. (1978). «Alternative adaptive strategies in the prehistoric Great Basin». *Journal of Anthropological Research* 34: 27-46.

— 1982. «Aboriginal exchange and territoriality in Owens Valley, California», en *Contexts for prehistoric exchange,* ed. J. Ericson y T. Earle, pp. 103-127. Nueva York: Academic Press.

Binford, L. (1964). «A consideration of archaeological research design». *American Antiquity* 29: 425-441.

— (1968). «Post-Pleistocene adaptations», en *New perspectives in archaeology,* ed. S. Binford y L. Binford, pp. 313-41. Chicago: Aldine.

— (1980). «Willow smoke and dogs' tails: hunter-gatherer settlement systems and archaeological site formation». *American Antiquity* 45: 4-20.

Binford, L. y Binford, S. (1966). «A preliminary analysis of functional variability in the Mousterian of Levallois facies». *American Anthropologist* 68: 238-295.

Binford, S. (1968). «Early Upper Pleistocene adaptations in the Levant». *American Anthropologist* 70: 707-717.

Biocca, E. (1971). *Yanoama: the narrative of a white girl kidnapped by Amazon Indians.* Nueva York: Dutton.

Birdsell, J. (1953). «Some environmental and cultural factors influencing the structure of Australian aboriginal populations*. *American Naturalist* 87: 171-207.

— (1968a). «Comment on infantiade», *en Man the hunter,* ed. R. Lee y I. DeVore, p. 243. Chicago: Aldine.

— (1968b). «Sorne predictions for the Pleistocene based on equilibrium systems among recent hunter-gatherers». In *Man the hunter,* ed. R. Lee y L. DeVore, pp. 229-240. Chicago: Aldine.

Blanton, R., Feinman, G., Kowalewski, S. y Peregrine, P. (1996). «A dual-processual theory for the evolution of Mesoamerican civilization». *Current Anthropology* 37: 1-14.

Blaut, J. M. (1993). *The colonizer's model of the world.* Nueva York: Gilford Press.

Bloch, M. (1961). *Feudal society.* Chicago: University of Chicago Press.

Blumenschine, R. J. (1995). «Percussion marks, tooth marks, and experimental determinations of the timing of hominid and carnivore access to long bones at FLK Zinjanthropus, Olduvai Gorge, Tanzania». *Journal of Human Evolution* 29: 21-51.

Blurton Jones, N. y Sibly, R. M. (1978). «Testing adaptiveness of culturally determined behaviour: do Bushman women maximize their reproductive success by spacing births widely and foraging seldom?» *Society for the Study of Human Biology Symposium* 18: 135-157. Londres: Taylor and Francis.

Boas, F. (1898). *Final report on the northwestern tribes ofCanada.* B.A.A.S. Report, pp. 628-688.

— (1910). *Kwakiutl tales.* Nueva York: Columbia University Press.

— (1921). *Ethnology of the Kwakiutl. 35th annual report of the Bureau of American Ethnology to the Secretary of the Smithsonian Institution.* Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

— (1949) [1896]. «The limitations of the comparative method of anthropology», en *Race, language, and culture,* pp. 270-280. Nueva York: Macmillan.

— (1949) [1920]. *Methods of ethnology: Race, language, and culture,* pp. 281-289. Nueva York: Macmillan.

— 1966. *Kwakiutl ethnography,* ed. Helen Codere. Chicago: University of Chicago Press.

Bodley, J. H. (1996). *Anthropology and contemporary human problems.* 3.ª ed. Mountain View, California: Mayfield.

Boeke, J. (1953). *Economics and economic policy of dual societies, as exemplified by Indonesia.* Nueva York: Institute of Pacific Relations.

Bohannan, P. (1955). «Some principles of exchange and investment among the Tiv». *American Anthropologist* 57: 6o-69.

Bohannan, P. y Dalton, G. (1965). «Introduction», en *Markets in Africa: eight subsistence economies ni transition,* ed. P. Bohannan y G. Dalton, pp. 1-32. Garden City, N.Y.: Doubleday.

Boone, J. (1992). «Competition, conflict, and the development of social hierarchies», en *Evolutionary ecology and human behavior,* ed. E. Smith y B. Winterhalder, pp. 301-337. Nueva York: Aldine.

Boserup, E. (1965). *The conditions of agricultural growth.* Chicago: Aldine.

Boyd, R. y Richerson, R. J. (1985). *Culture and the evolutionary process.* Chicago: University of Chicago Press.

Briggs, J. (1970). *Never in anger: portrait of an Eskimo family.* Cambridge: Harvard University Press.

Browman, D. (1970). *Early Peruvian peasants: culture history of a central highlands valley.* Tesis inedita. Department of Anthropology, Harvard University.

Brown, P. (1972). *The Chimbu: a study of change in the New Guinea highlands.* Cambridge, Mass.: Schenkman.

Brown, P. y Podolefsky, A. (1976). «Population density, agricultural intensity, land tenure and group size in the New Guinea highlands». *Ethnology* 15: 211-238.

Brumfiel, E. (1980). «Specialization, market exchange, and the Aztec state». *Current Anthropology* 21: 459-478.

Brumfiel, E. y Earle, T. (1987). *Specialization, exchange, and complex societies.* Cambridge: Cambridge University Press.

Brush, S. (1976). «Man's use of an Andean ecosystem». *Human Ecology* 4: 147-166.

Buchbinder, G. (1973). *Maring microadaptation: a study of demographic, nutritional, genetic and phenotypic variation in a highland New Guinea population.* Tesis inedita. Department of Anthropology, Columbia University.

Buck, J. (1937). *Land utilization in China.* Shanghai: Commercial Press.

Buck, P. (Te Rangi Hiroa) (1932). *Ethnology of Tongareva.* Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 92.

— (1934). *Mangaian society.* Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 122.

— (1938). *Ethnology of Mangareva.* Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 157.

Burling, R. (1962). «Maximization theories and the study of economic anthropology». *American Anthropologist* 64: 802-821.

Burrows, E. (1936). *The ethnology of Futuna.* Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 138.

— (1937). *The ethnology of Uvea.* Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 145.

Burton, R. (1975). «Why do the Trobriands have chiefs?» *Man* 10: 544-558.

Bye, B. A., Brown, F. H., Cerling, T. E. y McDougall, I. (1987). «Increased age estimate for the Lower Paleolithic hominid site at Olorgesaile, Kenya». *Nature* 329: 237-239.

Byers, D. (1967). *The prehistory of the Tehuacan Valley: environment and subsistence.* Austin: University of Texas Press.

Camisea (1998). *The Camisea natural resource project in the jungle of Peru.* http://www.camisea.com
Campbell, B. (1966). *Human evolution.* Chicago: Aldine.
Cancian, F. (1965). *Economics and prestige in a Maya community.* Stanford, California: Stanford University Press.
— (1968). «Maximization as norm, strategy and theory: a comment on programmatic statements in economic anthropology», en *Economic anthropology: readings in theory and analysis,* ed. E. E. LeClair y H. K. Schneider, pp. 228-233. Nueva York: Holt, Rinehart, Winston.
— (1972). *Change and uncertainty in a peasant economy.* Stanford, California: Stanford University Press.
Caplovitz, D. (1963). «The poor pay more». *Glencoe,* 111.: Free Press.
Carneiro, R. (1960). «Slash-and-burn agriculture: a closer look at its implications for settlement patterns», en *Men and culture,* ed. A. Wallace, pp. 229-234. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
— (1967). «The evolution of society: selections from Herbert Spencer's». *Principles ofSociology.* Chicago: University of Chicago Press.
— (1970a). «Scale analysis, evolutionary sequences, and the rating of cultures», en *A handbook of method in cultural anthropology,* ed. R. Naroil y R. Cohen, pp. 834-871. Nueva York: Columbia University Press.
— (*1970b*). «A theory of the origin of the state». *Science* 169: 733-738.
— (1977). «Political expansion as an expression of the principle of competitive exclusion», en *Origins of the state: the anthropology ofpolitical evolution,* ed. G. Jones y E. Service, pp. 205-223. Filadelfia: ISNI.
— (1981). «The chiefdom as precursor to the state», en *The transition to statehood in the New World,* ed. G. Jones y R. Kautz, pp. 37-79. Cambridge: Cambridge University Press.
— (1982). «Comment on A. Johnson, Reductionism in cultural ecology: the Amazon case». *Current Anthropology* 23: 413-428.
Caroso Soares, C. (1982). *Sharecroppers of the Sertao: Boa Ventura revisited. Texto inedito.* Department of Anthropology, University of California, Los Ángeles.
Cashdan, E. (1983). «Territoriality among human foragers: ecological models and application to four Bushman groups». *Current Anthropology* 24: 443-463.
Chagnon, N. (1968a). *Yanomamo: the fierce people.* Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
— (1968*b*). «Yanomamo social organization and warfare», en *War: the anthropology of armed conflicts and aggression,* ed. M. Fried, M. Harris y R. Murphy, pp. 109-159. Nueva York: Natural History Press.
— (1980). «Highland New Guinea models in the South American lowlands», en *Studies in hunting and fishing in the neotropics,* ed. R. Hames. Bennington, Vt.: Working Papers on South American Indians 2: 111-130.
— (1983). *Yanomamo: the fierce people.* 3.ª ed. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
— (1992). *Yanomamo.* Fort Worth: Harcourt Brace Jovanovich. 4.ª ed.
Chagnon, N. y Hames, R. (1979). «Protein deficiency and tribal warfare in Amazonia: new data». *Science* 203: 910-913.
Chance, N. (1966). *The Eskimo ofnorth Alaska.* Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
— (1990). *The Inupiat and Arctic Alaska: an ethnography of development.* Fort Worth, Tex.: Holt, Rinehart & Winston.

—. (1996). «The Iñupiat Eskimo and Arctic Alaska: a cultural update». *General Anthropology 2:* 1-5.
Chayanov, A. (1966) [1925]. *The theory ofpeasant economy.* Homewood, I11.: Irwin.
Chibnik, M. (1981). «The evolution of cultural rules». *Journal of Anthropological Research* 37: 256-268.
Childe, V. (1936). *Man makes himself.* Londres: Watts.
— (1942). *What happened in history?* Baltimore: Penguin.
— (1951). *Social evolution.* Londres: Watts.
Christenson, A. (1980). «Change in the human niche in response to population growth», en *Modeling change in prehistoric subsistence economies,* ed. T. Earle y A. Christenson, pp. 31-72. Nueva York: Academic Press.
Claessen, H. (1978). «The early state: a structural approach». In *The early state,* ed. H. Claessen y P. Skalnik, pp. 533-596. The Hague: Mouton.
Clarke, W. (1966). «From extensive to intensive shifting cultivation: a succession from New Guinea». *Ethnology* 5: 347-359.
— (1971). *Place and people: an ecology of a New Guinean community.* Berkeley: University of California Press.
— (1982). «Comment: individual or group advantage», ed. J. Peoples. *Current Anthropology* 23: 301.
Coale, A. (1974). «The history of the human population». *Science* 231 (3): 40-51.
Codere, H. (1950). *Fighting with property.* Seattle: University of Washington Press.
Cohen, Mark (1977). *The food crisis in prehistory.* New Haven: Yale University Press.
— (1994). «Demographic expansion: causes and consequences», en *Companion encyclopedia of anthropology,* ed. T. Ingold, pp. 265-296. Londres: Routledge.
Cohen, Myron (1968). «A case study of Chinese family economy and development». *Journal ofAsian Studies* 3: 161-180.
— (1970). «Introduction. A. Smith, Village life in China», pp. ix-xxvi. Boston: Little, Brown.
— (1984). Comunicación personal.
Cole, S. (1959). *The neolithic revolution.* Londres: British Museum.
Conkey, M. (1978). «Style and information in cultural evolution: toward a predictive model for the Paleolithic», en *Social archaeology: beyond subsistence and dating,* ed. C. Redman *et al,* pp. 61-85. Nueva York: Academic Press.
Conrad, G., y Demarest, A. (1984). *Religion and empire: the dynamics ofAztec and Inca expansion.* Cambridge: Cambridge University Press.
Cook, S. (1968). «The obsolete "anti-market" mentality: a critique of the substantive approach to economic anthropology», en *Economic anthropology: readings in theory and analysis,* ed. E. E. LeClair y H. K. Schneider, pp. 208-227. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
Cordy, R. (1974). «Cultural adaptation and evolution in Hawaii: a suggested new sequence». *Journal ofPolynesian Society* 83: 180-191.
— (1981). *A study ofprehistoric social change: the development of complex societies in the Hawaiian islands.* Nueva York: Academic Press.
Costin, C. (1993). «Textiles, women, and political economy in late prehispanic Perú». *Research in Economic Anthropology* 18: 3-26.

Costin, C, Earle, T., Owen, B. y Russell, G. (1989). «Impact of Inka conquest on local technology in the upper Mantaro Valley, Perú», en *What's new?: a closer look at the process of innovation,* ed. S. van de Leeuw y R. Torrence, pp. 107-139. Londres: Allen and Unwin.

Cowgill, G. (1980). «On causes and consequences of ancient and modern population changes». *American Anthropologist* 77: 505-525.

Dalton, G. (1961). «Economic theory and primitive society». *American Anthropologist* 63: 1-25.

— (1977). «Aboriginal economies m stateless societies», en *Exchange systems in prehistory,* ed. T. Earle y J. Ericson, pp. 191-212. Nueva York: Academic Press.

D'Altroy, T. (1981). *Empire growth and consolidation: the Xanxa region of Peru under the Incas.* Tesis inédita. Department of Anthropology, University of California, Los Angeles.

— (1984). Correspondencia personal.

— (1992). Provincial power in the Inka empire. Washington, D.C.: Smithsonian Institution.

DAltroy, T. y Earle, T. (1985). «Staple finance, wealth finance, and storage in the Inca political economy». *Current Anthropology* 26: 187-206.

D'Aquili, E. (1972). «The biopsychological determinants of culture». *Module in Anthropology* 13. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Day, K. (1982). «Storage and labor service: a production and management design for the Andean area», en *Chanchan: Andean desert city,* ed. M. Moseley y K. Day, pp. 333-349. Albuquerque: University of New Mexico Press.

De Janvry, A. (1981). *The agrarian question and reformism in Latin America.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

De Laguna, E (1983). «Aboriginal Tlingit sociopolitical organization». In *The development of political organization in native North America,* ed. E. Tooker, pp. 71-85. *Proceedings* 1979. Washington, D.C.: American Ethnological Society.

DeMarrais, E., Castillo, L. J. y Earle, T. (1996). «Ideology, materialization and power strategies». *Current Anthropology* 37: 15-31.

Denbow, J. R. y Wilnisen, E. N. (1986). «Advent and the course of pastoralism in the Kalahari». *Science* 234: 1509-1515.

De Sapio, R. (1978). *Calculus for the life sciences.* San Francisco: W. H. Freeman.

DeVore, I. y Hall, K. (1965). «Baboon ecology», en *Primate behavior,* ed. I. DeVore, pp. 20-52. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.

Diamond, N. (1983). «Model villages and village realities». *Modern China* 9: 163-181.

— (1985). «Taitou revisited: state policies and social change», en *Chinese rural development: the great transformation,* ed. W. L. Parish, pp. 246-269. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.

— (1998). Comunicación personal.

Dodds, D. (1994). *The ecological and social sustainability of Miskito subsistence in the Rio Platano biosphere reserve, Honduras: the cultural ecology of swidden horticulturalists in a protected area.* Tesis doctoral. University of California, Los Angeles.

Donald, L. (1984). «The slave trade on the Northwest Coast of North America». *Research in Economic Anthropology* 6: 121-158.

Donald, L. y Mitchell, D. H. (1975). «Some correlates of local group rank among the Southern Kwakiutl». *Ethnology* 14: 325-346.

— (1994). «Nature and culture on the Northwest Coast of North America: the case of Wakashan salmon resources», en *Key issues in hunter-gatherer research,* ed. E. S. Burch, Jr. y L. J. Ellanna, pp. 95-117. Oxford: Berg.

Donkin, R. (1979). *Agricultural terracing in the aboriginal New World.* Nueva York: Viking Fund Publication in Anthropology 56.

Driver, H. (1969). *Indians of North America,* 2.ª ed. Chicago: University of Chicago Press.

Drucker, P. (1955). *Indians of the northwest coast. Anthropological Handbook* num. 10. Nueva York: American Museum of Natural History.

— (1965). *Cultures of the north Pacific coast.* San Francisco: Chandier.

Drucker, P. y Heizer, R. (1967). *To make my name good: a reexamination of the Southern Kwakiutl potlatch.* Berkeley: University of California Press.

Duby, G. (1968). *Rural economy and country life in the medieval west.* Columbia: University of South Carolina Press.

Dumont, L. (1970). *Homo hierarchicus.* Chicago: University of Chicago Press.

Dunbar, R. (1996). *Grooming, gossip, and the evolution of language.* Cambridge: Harvard University Press.

Durham, W. H. (1979). *Scarcity and survival in Central America: ecological origins of the Soccer War.* Stanford, California: Stanford University Press.

— (1982). «Interaction of genetic and cultural evolution: models and examples». *Human Ecology* 10: 289-323.

Durkheim, E. (1947) [1912]. *The elementary forms of the religious life.* Glencoe, 111.: Free Press.

Duus, P. (1976). *Feudalism in Japan.* Nueva York: Knopf.

Dye, T. y Komori, E. (1992). «A pre-censal population history of Hawaii». *New Zealand Journal of Archaeology* 14: 113-128.

Dyson-Hudson, R. (1989). «Ecological influences on systems of food production and social organization of South Turkana pastoralists», en *Comparative socioecology: the behavioural ecology of humans and other mammals,* ed. V. Standen y R. A. Foley, pp. 165-193. Oxford: Blackwell Scientific Publications.

Dyson-Hudson, R. y McCabe, J. (1985). *South Turkana nomadism: coping with an unpredictably varying environment.* New Haven: HRAFLEX.

Earle, T. (1976). «A nearest-neighbor analysis of two formative settlement systems», en *The early Mesoamerican village,* ed. K. Flannery, pp. 196-223. Nueva York: Academic Press.

— (1977). «A reappraisal of redistribution: complex Hawaiian chiefdoms», en *Exchange systems in prehistory,* ed. T. Farle y J. Ericson, pp. 213-229. Nueva York: Academic Press.

— (1978). «Economic and social organization of a complex chiefdom: the Halelea district, Kauai, Hawaii». *Anthropological Paper* 63. Ann Arbor: Museum of Anthropology, University of Michigan.

— (1980a). «A model of subsistence change», en *Modeling change in prehistoric subsistence economies,* ed. T. Earle y A. Christenson, pp. 1-29. Nueva York: Academic Press.

— (1980*b*). «Prehistoric irrigation in the Hawaiian islands: an evaluation of evolutionary significance». *Archaeology and Physical Anthropology in Oceania* 15: 1-28.

— (1982). «The ecology and politics of primitive valuables», en *Culture and ecology: eclectic perspectives,* ed. J. Kennedy y R. Edgerton, pp. 65-83. Washington, D.C.: American Anthropological Association Special Publication 15.

— (1985). «Commodity exchange and markets in the Inka state: recent archaeological evidence», en *Markets and marketing*, ed. S. Plattner, pp. 369-397. Monographs in Economic Anthropology 4.

— (1987). «Chiefdoms in archaeological and ethnohistorical perspectives». *Annual Review of Anthropology* 16: 279-308.

— (1997). *How chiefs come to power: The political economy in prehistory*. Stanford, California: Stanford University Press.

Earle, T. y D'Altroy, T. (1982). «Storage facilities and state finance in the upper Mantaro valley, Peru, en *Contexts for prehistoric exchange*, ed. J. Ericson y T. Earle, pp. 265-290. Nueva York: Academic Press.

— (1989). «The political economy of the Inka empire: the archaeology of power and finance», en *Archaeological thought in the Americas*, ed. C. C. Lamberg-Karlovsky, pp. 183-204. Cambridge: Cambridge University Press.

Earle, T., D'Altroy, T, LeBlanc, C., Hastorf, C. y Levine, T. (1980). «Changing settlement patterns in the upper Mantaro valley, Peru». *Journal of New World Archaeology* 4 (1).

Earle, T., D'Altroy, T., Hastorf, C., Scott, C., Costin, C., Russell, G. y Sandefur. E. (1986). *The impact of Inka conquest on the Wanka domestic economy. Institute of Archaeology Monograph*. Los Ángeles: University of California.

Ehrenreich, R., Crumley, C. y Levy, J. E. (1995). «Heterarchy and the analysis of complex societies». *Archeological Papers* 6. Washington, D.C.: American Anthropological Association.

Ehrlich, P. R. (1968). *The population bomb*. Nueva York: Ballantine.

Ehrlich, P. R., Daily, G. C. y Goulder, L. H. (1992). «Population growth, economic growth, and market economics». *Contention* 2: 17-33.

Ehrlich, P. R. y Ehrlich, A. H. (1970). *Population, resources, environment: issues in human ecology*. San Francisco: W. H. Freeman.

— (1990). *The population explosion*. Nueva York: Simon and Schuster.

— (1997). «The population explosion: why we should care and what we should do about it». *Environmental Law* 27: 1187-1208.

Ellanna, L. J. (1988). «Demography and social organization as factors in subsistence production in four Eskimo communities». *Research in Economic Anthropology* 10: 73-87.

Ellis, W. (1853). *Polynesian researches during a residence of nearly eight years in the Society and Sandwich Islands*. Londres: H. G. Bohn.

—. (1963) [1827]. *Journal of William Ellis*. Honolulu: Advertiser Publishing.

Ember, C., Ember, M. y Russett, B. (1992). «Peace between participatory polities: a cross-cultural test of the "democracies rarely fight each other" hypothesis». *World Politics* 44: 573-599.

Emerson, A. (1960). «The evolution of adaptation in population systems», en *The evolution of life*. Vol. 1 of Evolution after Darwin, ed. Sol Tax, pp. 307-348. Chicago: University of Chicago Press.

Emmonds, G. T. (1991). *The Tlingit Indians*. Seattle: University of Washington Press.

Engels, F. (1972) [1884]. *The origin of the family, private property, and the state*. New York: International Publishers.

Ericson, J. (1977). «Egalitarian exchange systems in California: a preliminary view», en *Exchange systems in prehistory*, ed. T. Earle y J. Ericson, pp. 109-126. Nueva York: Academic Press.

Evans-Pritchard, E. (1940). *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press.

Feder, E. (1971). *The rape of the peasantry*. Nueva York: Doubleday.

Feil, D. K. (1978). «Women and men in the Enga tee». *American Ethnologist* 5: 263-279.
— (1984). *Ways of exchange: the Enga tee of Papua New Guinea*. St. Lucia, Australia: University of Queensland Press.
— (1987). *The evolution of highland Papua New Guinea societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
Feinman, G. y Neitzel, J. (1984). «Too many types: an overview of prestate sedentary societies in the Americas», en *Advances in archaeological method and theory* 7, ed. M. Schiffer, pp. 39-102. Nueva York: Academic Press.
Fergusen, R. B. (1997). «Violence and war in prehistory», en *Troubled times: violence and warfare in the past*, ed. D. L. Martin y D. W. Frayer, pp. 321-355. Amsterdam: Gordon and Breach.
Firth, R. (1929). *Primitive economics of the New Zealand Maori*. Londres: Routledge.
Flannery, K. (1969). «Origins and ecological effects of early domestication in Iran and the Near East», en *The domestication and exploitation of plants and animals*, ed. P. Ucko y G. Dimbleby, pp. 73-100. Chicago: Aldine.
—. (1972). «The cultural evolution of civilizations». *Annual Review of Ecology and Systematics* 3: 399-426.
Foerster, H. von, Mora, P. M. y Amiot, L. W. (1960). «Doomsday: Friday, 13 November, Ad. 2026». *Science* 132: 1291-1295.
Forsyth, J. (1989). «The indigenous peoples of Siberia in the twentieth century», en *The development of Siberia: people and resources*, ed. A. Wood y R. French, pp. 72-95. Londres: Macmillan.
— (1992). *A history of the peoples of Siberia: Russia's north Asian colony, 1581-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
Fortes, M. (1949). *The web of kinship among the Tallensi*. Londres: Oxford University Press.
Foster, G. (1961). «The dyadic contract: a model for the social structure of a Mexican peasant village». *American Anthropologist* 63: 1173-1192.
Fowler, D. (1966). «Great Basin social organization», en *The current status of anthropological research in the Great Basin: 1964*, ed. W. D'Azevedo *et al.*, pp. 57-74. Reno: Desert Research Institute.
Fried, M. (1967). *The evolution of political society*. Nueva York: Random House.
Friedman, J. (1974). «Marxism, structuralism and vulgar materialism». *Man* 9: 444-469.
Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
Frisch, R. (1978). «Population, food intake and fertility». *Science* 199: 22-30.
Frisch, R., Wyshak, G. y Vincent, L. (1980). «Delayed menarche and amenorrhea in ballet dancers». *New England Journal of Medicine* 303: 17-19.
Gall, P., y Saxe, A. (1977). «Ecological evolution of culture: the state as predator in succession theory», en *Exchange systems in prehistory*, ed. T. Earle y J. Ericson, pp. 255-268. Nueva York: Academic Press.
Geertz, C. (1963). *Agricultural involution*. Berkeley: University of California Press.
— (1980). *Negara: the theater-state in nineteenth-century Bali*. Princeton: Princeton University Press.
Gibson, J. L. (1994). «Before their time?: early mounds in the Lower Mississippi Valley». *Southeastern Archaeology* 13: 162-181.
Gilman, A. (1976). «Bronze Age dynamics in southeast Spain». *Dialectical Anthropology* 1: 307-319.

— (1981). «The development of stratification in Bronze Age Europe». *Current Anthropology* 22: 1-23.
— (1984). «Explaining the Upper Paleolithic revolution», en *Marxist perspectives in archaeology*, ed. M. Spriggs, pp. 115-126. Cambridge: Cambridge University Press.
Godelier, M. (1977). *Perspectives in Marxist anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.
Goldman, I. (1970). *Ancient Polynesian society*. Chicago: University of Chicago Press.
Goldschmidt, W. (1959). *Man's way: a preface to the understanding of human society*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
Goodfellow, D. (1968). «The applicability of economic theory to so-called primitive communities», en *Economic anthropology*, ed. E. LeClair y H. Schneider, pp. 55-65. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
Goodland, R. J. A. (1992). Neotropical moist forests: priorities for the next two decades, en *Conservation of neotropical forests: working from traditional resource use*, ed. K. H. Redford y C. Padoch, pp. 416-427. Nueva York: Columbia University Press.
Goody, J. (1971). *Technology, tradition and the state in Africa*. Cambridge: Cambridge University Press.
Greenfield, S. (1972). «Charwomen, cesspools, and road building: an examination of patronage, clientage, and political power in southeastern Minas Gerais, en *Structure and process in Latin America: patronage, clientage, and power systems*, ed. A. Strickon y S. Greenfield, pp. 71-100. Albuquerque: University of New Mexico Press.
Gross, D. (1975). «Protein capture and cultural development in the Amazon basin». *American Anthropologist* 77:526-549.
Gross, D., y Underwood, B. (1971). «Technological change and caloric costs: sisal agriculture in northeastern Brazil». *American Anthropologist* 73: 725-740.
Grossman, L. (1984). *Peasants, subsistence ecology, and development in the highlands of Papua New Guinea*. Princeton: Princeton University Press.
Gubser, N. (1965). *The Nunamiut Eskimos*. New Haven: Yale University Press.
Guest, P. (1989). *Labor allocation and rural development: migration in four Javanese villages*. Boulder, Colo.: Westview.
Gulliver, P. (1951). *A preliminary survey of the Turkana*. Cape Town, South Africa: Colonial Social Science Research Council.
— (1955). *The family herds*. Londres: Routledge & Kegan Paul.
— (1975). «Nomadic movements: causes and implications», en *Pastoralism in tropical Africa*, ed. T. Monod, pp. 369-384. Londres: Oxford University Press.
Gunther, E. (1972). *Indian life on the northwest coast of North America*. Chicago: University of Chicago Press.
Haas, J. (1982). *The evolution of the prehistoric state*. Nueva York: Columbia University Press.
— (1996). «War». *Encyclopedia of cultural anthropology* 4: 1357-1361. Nueva York: Henry Holt.
Hall, J. (1970). *Japan: from prehistory to modern times*. Nueva York: Dell.
Halperin, R. (1994). *Cultural economies past and present*. Austin: University of Texas Press.
Halperin, R. y Dow, J. (eds.) (1977). *Peasant livehhood: studies in economic anthropology and cultural ecology*. Nueva York: St. Martin's.

Hames, R. (1982). «Comment on A. Johnson, "Reductionism in cultural ecology: the Amazon case"». *Current Anthropology* 23: 421-422.
— (1983). «The settlement pattern of a Yanomamo population bloc: a behavioral ecological interpretation», en *Adaptive responses of native Amazonians*, ed. R. B. Hames y W. T. Vickers, pp. 393-427. Nueva York: Academic Press.
— (1996). «Costs and benefits of monogamy and polygyny for Yanomamö women». *Ethology and Sociobiology* 17: 181-199.
— (1997*a*). *Trekking variation among the Yanomamo*. Manuscrito. University of Nebraska.
— (1997*b*). comunicación personal.
Hamilton, W. (1963). «The evolution of altruistic behavior». *American Naturalist* 97: 354-356.
Handy, E. (1923). *The native cultures in the Marquesas*. Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 9.
Handy, E., y Pukui, E. (1958). *The Polynesian family system in Ka'u, Hawaii*. Rutland, Vt.: Tutlle.
Hardesty, D. L. (1977). *Ecological anthropology*. Nueva York: John Wiley and Sons.
Hardin, G. (1968). «The tragedy of the commons». *Science* 162: 1243-1248.
Harris, M. (1959). «The economy has no surplus?». *American Anthropologist* 51: 185-199.
— (1974). *Cows, pigs, wars, and witches: the riddles of culture*. Nueva York: Random House.
— (1977). *Cannibals and kings: the origins of cultures*. Nueva York: Random House.
— (1979). *Cultural materialism*. Nueva York: Random House.
Harris, M. y Johnson, O. (2000). *Cultural anthropology*. 5.ª ed. Boston: Allyn and Bacon.
Harvey, D. (1989). *The condition of postmodernity: an inquiry into the origins of cultural change*. Oxford: Basil Blackwell.
Hastings, C. (1982). «Implications of Andean verticality in the evolution of political complexity: a view from the margins». Comunicación inédita presentado en el 81.ª reunión anual de la American Anthropological Association, 4-7 de diciembre, Washington, D.C.
Hastorf, C. (1983). *Prehistoric agricultural intensification and political development in the Jauja region of central Peru*. Unpublished Ph. D. dissertation. Department of Anthropology, University of California, Los Ángeles.
— (1993). *Agriculture and the onset of political inequality before the Inka*. Cambridge: Cambridge University Press.
Hastorf, C. y Earle, T. (1985). «Intensive agriculture and the geography of political change in the upper Mantaro region of central Peru», en *Prehistoric intensive agriculture in the tropics*, ed. I. Farrington, pp. 569-595. Oxford: British Archaeological Reports, International Series 232.
Hawkes, K. y O'Connell, J. (1981). «Affluent hunters? Some comments in light of the Alyawara case». *American Anthropologist* 83: 622-626.
Hayden, B. (1981*a*). «Subsistence and ecological adaptations of modem hunter/gatherers», en *Omnivorous primates*, ed. R. Harding y G. Teleki, pp. 344-421. Nueva York: Columbia University Press.
— (1981*b*). «Research and development in the stone age: technological transitions among hunter-gatherers». *Current Anthropology* 22: 529-548.

— (1995). «Pathways to power: principles for creating socioeconomic inequalities», en *Foundations of social inequality*, ed. T. D. Price y G. M. Feinman, pp. 15-86. Nueva York: Plenum.

Hayek, F. A. (1939). *Freedom and the economic system*. Chicago: University of Chicago Press.

— (1988). *The fatal conceit: the errors of socialism*. Londres: Routledge.

Heady, E. O., Faber, D. C. y Griffin, S. C. (1978). «Some potentials for lessening world food deficits». *Ecology of Food and Nutrition* 7: 181-185.

Hecht, S. (1992). «Valuing land uses in Amazonia: colonist agriculture, cattle, and petty extraction in comparative perspective», en *Conservation of neotropical forests: working from traditional resource use*, ed. K. H. Redford y C. Padoch, pp. 379-399. Nueva York: Columbia University Press.

Heider, K. (1970). *The Dugum Dani*. Nueva York: Viking Fund Publication in Anthropology 49.

Henrich, J. (1997). «Market incorporation, agricultural change, and sustainability among the Machiguenga Indians of the Peruvian Arnazon». *Human Ecology* 25: 319-351.

— (1998). *Ultimatum game bargaining among the Machiguenga: why culture matters in economic behavior*. Manuscrito inédito, Department of Anthropology, University of California, Los Ángeles.

Herdt, G. H., y Stoller, R. J. (1990). *Intimate communications: erotics and the study of culture*. Nueva York: Columbia University Press.

Herskovits, M. (1952). *Economic anthropology*. Nueva York: Knopf.

Hill, J. (1977). «Systems theory and the explanation of change», en *Explanation of prehistoric change*, ed. J. Hill, pp. 59-103. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Hipsley, E. y Kirk, N. (1965). *Studies of dietary intake and the expenditure of energy by New Guineans*. Noumea, New Caledonia: South Pacific Commission Technical Paper 147.

Hitchcock, R. (1978). «The traditional response to drought in Botswana», en *Proceedings of the symposium on drought in Botswana*, ed. M. Hinchey, pp. 91-97. Gaborone: Botswana Society.

Holmberg, A. (1969). *Nomads of the longbow*. Garden City, N.Y.: Natural History Press.

Homans, G. (1958). «Social behavior as exchange». *American Journal of Sociology* 62: 597-606.

— (1967). *The nature of social science*. Nueva York: Harcourt, Brace.

Hommon, R. (1976). *The formation of primitive states in pre-contad Hawaii*. Tesis inédita. Department of Anthropology, University of Arizona.

— (1981). «A model of the pre-contact history of the island of Kaho'olawe». comunicación presentada en la 46ª reunión anual de la Society for American Archaeology, San Diego.

— (1986). «Social evolution in ancient Hawaii», en *Island societies: archaeological approaches to evolution and transformation*, ed. P. Kirch, pp. 55-68. Cambridge: Cambridge University Press.

Howell, N. (1979). *Demography of the Dobe !Kung*. Nueva York: Academic Press.

Hutchinson, B. (1966). «The patron-dependent relationship in Brazil». *Sociologia Ruralis* 6 (1): 3-30.

Ibn Khaldun (1956) [1377]. *The mugaddimah: an introduction to history*. Nueva York: Pantheon.

Ingold, T. (1980). *Hunters, pastoralists and ranchers: Reindeer economies and their transformations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Irons, W. (1979). «Political stratification among pastoral nomads», en *Pastoral production and society*. Cambridge University Press.

Irwin, G. (1983). «Chieftainship, kula, and trade in Massin prehistory», en *The Kula*, ed. J. Leach y E. Leach, pp. 29-72. Cambridge: Cambridge University Press.

Isaac, G. (1978). «The food-sharing behavior of protohuman hominids». *Scientific American* 238: 90-108.

Isbell, W., y Schreiber, K. (1978). «Was Hurai a state?». *American Antiquity* 43: 372-389.

Jackson, J. (1975). «Recent ethnography of indígenous northern lowland South America». *Annual Review of Anthropology* 4: 307-340.

Jochim, M. (1984). «Paleolithic complexity and salmon productivity». Comunicación presentada en la 49.ª reunión anual de la Society of American Archaeology, Portland, Oregón.

Johnson, A. (1971*a*). *Sharecroppers of the Sertão*. Stanford: Stanford University Press.

— (1971*b*). «Security and risk-taking among poor peasants: a Brazilian case», en *Studies in economic anthropology*, ed. G. Dalton, pp. 143-178. Washington, D.C.: American Anthropological Association.

— (1972). «Individuality and experimentation in traditional agriculture». *Human Ecology* 1: 149-159.

— (1975*a*). «Time allocation in a Machiguenga community». *Ethnology* 14: 301-310.

— (1975*b*). «Landlords, patrona, and "proletarian consciousness" in rural Latin America», en *Ideology and social change in Latin America*, ed. J. Nash y J. Corradi, pp. 78-96. Nueva York: City University of New York.

— (1978). *Quantification in cultural anthropology*. Stanford, California: Stanford University Press.

— (1980). «The limits of formalísm in agricultural decision research», en *Agricultural decision making*, ed. P. Bartlett, pp. 19-43. Nueva York: Academic Press.

— (1982). «Reductionism in cultural ecology: the Amazon case». *Current Anthropology* 23: 413-428.

— (1983). «Machiguenga gardens», en *Adaptive responses of native Amazonians*, ed. R. Hames y W. Vickers, pp. 29-63. Nueva York: Academic Press.

— (1989). «Horticulturalists: economic behavior in tibes», en *Economic anthropology*, ed. S. Plattner, pp. 49-77. Stanford, California: Stanford University Press.

— (1999). «Political consciousness on Boa Ventura: 1967 and 1989 compared», en *Critical comparisons in politics and culture*, ed. J. Bowen y R. Petersen, pp. 173-199. Nueva York: Cambridge University Press.

— (2000). *Families of the forest*. Manuscript.

Johnson, A. y Behrens, C. (1982). «Nutritional criteria in Machiguenga food production decisions: a linear programming analysis». *Human Ecology* 10: 167-189.

Johnson, O. (1978). *Domestic organization and interpersonal relations among the Machiguenga Indiana of the Peruvian Amazon*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Columbia University.

Jones, W. (1959). *Manioc in Africa*. Stanford, California: Stanford University Press.

Jorgensen, J. (1990). *Oil age Eskimos*. Berkeley: University of California Press.
Kan, Sergei (1989). *Symbolic immortality: the Tlingit potlatch of the nineteenth century*. Washington, D.C.: Smithsonian Institution Press.
Keeley, L. (1988). «Hunter-gatherer economic complexity and "population pressure": a cross-cultural analysis». *Journal of Anthropological Archaeology* 7: 373-411.
— (1996). *War before civilization*. Nueva York: Oxford University Press.
Keesing, R. (1975). *Kin groups and social structure*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
— (1983). *Elota's story: the life and times of a Solomon Islands Big Man*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
Kelly, R. (1977). *Etero social structure*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
— (1995). *The forager spectrum*. Washington, D.C.: Smithsonian Press.
Khalid, Z. (1987). *Pakistan in the Pamir Knot: geostrategic imperatives*. Lahore, Pakistán: Vanguard.
Kikuchi, W. (1976). «Prehistoric Hawaiian fishponds». *Science* 193: 295-299.
Kirch, P. (1974). «The chronology of early Hawaiian settlement». *Archaeology and Physical Anthropology in Oceania* 9: 110-119.
— (1977). «Valley agricultural systems in prehistoric Hawaii: an archaeological consideration». *Asian Perspectives* 20: 246-280.
— (1980). «Polynesian prehistory: cultural adaptation in island ecosystems». *American Scientist* 68: 39-48.
— (1982). «Advances in Polynesian prehistory: three decades in review», en *Advances in world archaeology*, vol. 1, pp. 51-97. Nueva York: Academic Press.
— (1983). «Man's role in modifying tropical and subtropical Polynesian ecosystems». *Archaeology and Physical Anthropology in Oceania* 18: 26-31.
— (1984). *The evolution of Polynesian chiefdoms*. Cambridge: Cambridge University Press.
— (1985). «Intensive agriculture in prehistoric Hawaii: the wet and the dry», en *Prehistoric intensive agriculture in the tropics*, ed. I. Farrington, pp. 435-454. Oxford: British Archaeological Reports, International Series 232.
— (1988). «Circumscription theory and sociological evolution in Polynesia». *American Behavioral Scientist* 31: 416-427.
Kirch, P., y Kelley, M. (1975). *Prehistory and ecology in a windward Hawaiian valley: Halawa Valley, Molokai*. Honolulu: Pacific Anthropological Records 24.
Kirchhoff, P. (1955). «The principles of clanahip in human society». *Davidson Anthropological Society Journal* 1: 1-11.
Kolb, M. (1994). «Monumental grandeur and the rise of religious authority in precontact Hawaii». *Current Anthropology* 34: 1-38.
Konner, M. (1982). *The tangled wing: biological constraints on the human spirit*. Nueva York: Harper & Row.
Konner, M. y Worthman, C. (1980). «Nursing frequency, gonadal function and birth spaang among !Kung hunter-gatherers». *Science* 207: 788-791.
Kroeber, A. L. (1939). *Cultural and natural areas of native North America*. Berkeley: University of California Publications in American Archaeology and Ethnology 38.
— (1948). *Anthropology: culture patterns and processes*. Nueva York: Harcourt, Brace and World.
Kurtz, D. (1978). «The legitimation of the Aztec state», en *The early state*, ed. H. Claessen y P. Skalnik, pp. 169-189. The Hague: Mouton.

Ladefoged, T., Graves, M., O'Connor, B. y Jennings, R. (1996). «Dryland agricultural expansion and intensification in Kohala, Hawai'i Island». *Antiquity* 70: 861-880.
LaLone, D. (1982). «The Inca as a nonmarket economy: supply on command versus supply and demand», en *Contexts for prehistoric exchange*, ed. J. Ericson y T. Earle, pp. 292-316. Nueva York: Academic Press.
LaLone, M. (1985). *Indian land tenure in southern Cuzco, Peru: from Inca to colonial patterns*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Universidad de California, Los Ángeles.
Lambert, B. (1973). «Bilaterality in the Andes», en *Andean kinship and marriage*, ed. R. Bolton y E. Mayer, pp. 1-27. Washington, D.C.: American Anthropological Association.
Langness, L. (1977). «Ritual, power, and male dominance in the New Guinea highlands», en *The anthropology of power*, ed. R. Fogelson y R. Adams, pp. 3-22. Nueva York: Academic Press.
Lathrap, D. (1970). *The upper Amazon*. Nueva York: Praeger.
Lavallée, D. y Julien, M. (1973). *Les établissements Asto à l'époque préhispanique*. Lima: Travaux de l'Institut Français d'Études Andiens 15.
Leach, J. y Leach, E. (eds.) (1983). *The Kula: new perspectives on Massim exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
Leacock, E., y Lee, R. (1982). *Politics and history in band society*. Cambridge: Cambridge University Press.
LeBlanc, C. (1981). *Late prehispanic Huanca settlement patterns in the Yanamarca Valley, Peru*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Universidad de California, Los Ángeles.
Lechtman, H. (1977). «Style and technology—some thoughts», en *Material culture: styles, organization and dynamics of technology*, ed. H. Lechtman y R. Merrick, pp. 3-20. Nueva York: West.
LeClair, E. (1962). «Economic theory and economic anthropology». *American Anthropologist* 64: 1179-1203.
Lee, R. (1976). «!Kung spatial organization», en *Kalahari hunter-gatherers*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 73-97. Cambridge: Harvard University Press.
— (1979). *The !Kung San*. Cambridge: Cambridge University Press.
— (1983). *Greeks and Victorians: a re-examination of Engels' theory of the Athenian polis*. Manuscrito inédito.
— (1984). *The Dobe !Kung*. Nueva York: Holt, Rinehart & Winston.
Lee, R. y DeVore, I. (1968). *Man the hunter*. Chicago: Aldine.
— (eds.) (1976). *Kalahari hunter-gatherers*. Cambridge: Harvard University Press.
Lee, R. y Guenther, M. (1991). «Oxen or onions? The search for trade (and truth) in the Kalahari». *Current Anthropology* 32: 592-601.
— (1995). «Errors corrected or compounded». *Current Anthropology* 36: 298-305.
Legros, D. (1977). «Chance, necessity, and mode of production: a Marxist critique of cultural evolutionism». *American Anthropologist* 79: 26-41.
LeVine, T. (1979). *Prehispanic political and economic change in highland Peru: an ethnohistorical study of the Mantaro Valley*. Tesina inédita. Departamento de Arqueología, Universidad de California, Los Ángeles.
— (1985). Inka administration in the Central Highlands: a comparative study». Tesis inédita. Departamento de Arqueología, Universidad de California, Los Ángeles.

Lewis, A. (1974). *Knights and samurai: feudalism in northern France and Japan*. Londres: Temple Smith.
Linder, S. B. (1970). *The harried leisure class*. Nueva York: Columbia University Press.
Lizot, J. (1989). «Sobre la guerra: una respuesta a N. A. Chagnon (Science, 1988)». *La Iglesia en Amazonas* 44: 23-34.
Lowman, C. (1980). *Environment, society and health: ecological bases of community growth and decline in the Maring region of Papua New Guinea*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Universidad de Columbia.
— (1984). Correspondencia personal.
Lumbreras, L. (1974). *The people and cultures of ancient Peru*. Washington, D.C.: Smithsonian.
Luttwak, E. (1976). *The grand strategy of the Roman empire from the first century A.D. to the third*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
Lynch, T. (1982). Correspondencia personal.
MacNeish, R. (1964). «Ancient Mesoamerican civilization». *Science* 143: 531-537.
— (1970). «Social implications of changes in population and settlement pattern of the 12.000 years of prehistory in the Tehuacan Valley of Mexico», en *Population and economics*, ed. P. Deprez, pp. 215-250. Winnipeg: University of Manitoba Press.
Maine, H. (1870). *Ancient law*. Londres: John Murray.
Malinowski, B. (1922). *Argonauts of the western Pacific*. Nueva York: Dutton.
— (1929.) *The sexual life of savages in northwestern Melanesia*. Londres: Routledge.
— (1935). *Coral gardens and their magic*. Londres: Allen & Unwin.
— (1944). *A scientific theory of culture and other essays*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
Malo, D. (1951) [1898]. *Hawaiian antiquities*. 2.ª ed. Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Special Publication 2.
Malthus, T. (1798). *An essay on the principle of population*. Londres: Johnson.
Mann, M. (1986). *The sources of social power*. Cambridge: Cambridge University Press.
Manson, J. H. y Wrangham, R. W. (1991). «Intergroup aggression in chimpanzees and humana». *Current Anthropology* 32: 369-390.
Marquardt, W. H. (ed.) (1992). *Culture and environment in the domain of the Colusa*. Monograph 1, Institute of Archaeology and Paleoenvironmental Studies. Gainesville: University of Florida Press.
Marshall, J. (1957). *Ecology of the !Kung bushmen of the Kalahari*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Universidad de Harvard.
Marshall, L. (1976). «Sharing, talking, and giving», en *Kalahari hunter-gatherers*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 349-371. Cambridge: Harvard University Press.
Maryanski, A. y Turner, J. (1992). *The social cage: human nature and the evolution of society*. Stanford, California: Stanford University Press.
Matos, M. R. y Parsons, J. (1979). «Poblamiento prehispánico en la cuenca del Mantaro», en *Arqueología peruana*, ed. R. Matos M., pp. 157-171. Lima: Centro de Proyección Cristiana.
Mauss, M. (1967) [1925]. *The gift: forms and functions of exchange in archaic societies*. Nueva York: Norton.

Mayer, E. (1977). «Beyond the nuclear family», en *Andean kinship and marriage*, ed. R. Bolton y E. Mayer, pp. 60-80. Washington, D.C.: American Anthropological Association.
Mayhew, A. (1973). *Rural settlement and farming in Germany*. Nueva York: Harper & Row.
McDonald, P. F. y Sontosudarmo, A. (1976). *Response to population pressure: the case of the special region of Yogyakarta*. Population Institute, Monograph Series núm. 3. Yogyakarta, Indonesia: Gadja Mada University.
McIntosh, S. (1999). *Beyond chiefdoms: pathways to complexity in Africa*. Cambridge: Cambridge University Press.
Mead, M. (1930). *Social organization of Manu'a*. Honolulu: Bernice P. Bishop Museum Bulletin 76.
Meggers, B. (1954). «Environmental limitation on the development of culture». *American Anthropologist* 56: 801-824.
Meggitt, M. (1964). «Male-female relations in the highlands of New Guinea». *American Anthropologist* 66: 202-224.
— (1965). *The lineage system of the Mae Enga of New Guinea*. Nueva York: Barnes & Noble.
— (1967). «The patten of leadership among the Mae Enga». *Anthropological Forum* 2: 20-35.
— (1972). «System and subsystem: the Te exchange cycle among the Mae Enga». *Human Ecology* 1: 111-123.
— (1974). «Pigs are our hearts!: the Te exchange cycle among the Mae Enga of New Guinea». *Oceania* 44: 165-203.
— (1977). *Blood is their argument: warfare among the Mae Enga tribesmen of the New Guinea highlands*. Palo Alto, California: Mayfield.
— 81984). Correspondencia personal.
Meillassoux, C. (1972). «From reproduction to production». *Economy and Society* 1: 93-105.
Michaelson, E. J. y Goldschmidt, W. (1971). «Female roles and male dominance among peasants». *Southwestern Journal of Anthropology* 27: 330-352.
Migliazza, E. (1972). *Yanomama grammar and intelligibility*. Tesis inédita. Universidad de Indiana.
Minge-Klevana, W. (1980). «Does labor time decrease with industrialization?: a survey of time-allocation studies». *Current Anthropology* 21: 279-298.
Mintz, S. (1961). «Pratik: Haitian personal economic relations», en *Proceedings of the 1961 annual spring meeting of the American Ethnological Society*.
Mitchell, D. (1984). «Predatory warfare, social status, and the north Pacific slave trade». *Ethnology* 23: 39-48.
Moffat, A. S. (1996). «Ecologists look at the big picture». *Science* 273: 1490.
Moore, S. (1958). *Power and property in Inca Peru*. Nueva York: Columbia University Press.
Moran, E. (1979). *Human adaptability*. North Scituate, Mass.: Duxbury.
— (1993). *Through Amazonian eyes: the human ecology of Amazonian populations*. Iowa City: University of Iowa Press.
Morgan, D. (1986). *The Mongols*. Oxford: Basil Blackwell.
Morgan, L. H. (1877). *Ancient society*. Chicago: Kerr.
Morrell, M. (1985). *The Gitksan-Wet'suwet'en fishery in the Skeena river system*. Hazelton, B. C.: Gitksan-Wet'suwet'en Tribal Council.
Moseley, M. (1975). *The maritime foundations of Andean civilization*. Menlo Park, California: Cummings.

Moseley, M. y Day, K. (1982). *Chan Chan: Andean desert city*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
Murphy, R. (1971). *The dialectics of social life*. Nueva York: Basic Books.
— (1979). «Lineage and lineality in lowland South America», en *Brazil: anthropological perspectives*, ed. M. Margolis y W. Carter, pp. 217-224. Nueva York: Columbia University Press.
Murra, J. (1962). «Cloth and its functions in the Inca state». *American Anthropologist* 64: 710-728.
— (1965). «Herds and herders in the Inca state», en *Man, culture, and animals*, ed. A. Leeds y A. Vayda, pp. 185-215. Washington, D.C.: American Association for the Advancement of Science.
— (1972). «El "control vertical" de un máximo de pisos ecológicos en la economía de las sociedades andinas», en *Visita de la provincia de León de Huánuco en 1562*, ed. J. Murra, 2: 429-476. Huánuco, Perú: Universidad Nacional Hermilio Valdizán.
— (1975). *Formaciones económicas y políticas del mundo andino*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
— (1980) [1956]. *The economic organization of the Inka state*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
Murray, C. (1997). *What it means to be a Libertarian: a personal interpretation*. Nueva York: Broadway Books.
Nef, J. U. (1977). «An early energy crisis and its consequences». *Scientific American* 237: 140-151.
Nelson, E. (1899). *The Eskimo about Bering Strait*. Bureau of American Ethnology Annual Report 18. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
Netting, R. (1968). *Hill farmers of Nigeria: cultural ecology of the Kofyar of the Jos Plateau*. Seattle: University of Washington Press.
— (1977). *Cultural ecology*. Menlo Park, California: Cummings.
Newman, P. (1957). *An intergroup collectivity among the Nootka*. Tesina. Departamento de Antropología, Universidad de Washington.
Nordyke, E. (1989). «Comment». En *Before the horror: the Polynesian population of Hawai'i on the eve of western contact*, por D. Stannard, pp. 105-113. Honolulu: University of Hawaii Press.
Nyrop, R. F. y Seekins, D. M. (1986). *Afghanistan: a country study*. Washington, D.C.: U.S. Govemment Printing Office.
Oberg, K. (1973). *The social economy of the Tlingit Indians*. Seattle: University of Washington Press.
Odum, E. (1971). *Fundamentals of ecology*. 3.ª ed. Filadelfia: Saunders.
Oliver, D. (1974). *Ancient Tahitian society*. Honolulu: University of Hawaii Press.
Oswalt, W. (1976). *An anthropological analysis of food-getting technologies*. Nueva York: John Wiley and Sons.
— (1979). *Eskimos and explorers*. Novato, California: Chandler & Sharp.
Paksoy, H. B. (1984). «Observations among Kirghiz refugees from the Pamirs of Afghanistan settled in the Turkish Republic». *Anthropological Society of Oxford Journal* 16: 53-61.
Patton, M. (1981). «The ecology of hydatid disease in Turkana District, Kenya». Tesina. Departamento de Geografía, Universidad de Minnesota.
— (1982). Idia *to* ekile nawi*: career development of the Turkana pastoralist*. Manuscrito inédito. Departmento de Geografía, Universidad de California, Los Ángeles.
Pearl, R. (1925). *The biology of population growth*. Nueva York: Alfred A. Knopf.

Pearson, H. (1957). «The economy has no surplus», en *Trade and markets in the early empires*, ed. K. Polanyi, C. Arensberg y H. Pearson, pp. 320-341. Glencoe, Ill.: Free Press.

People of Ksan. (1980). Gathering what the Great Nature provided: food traditions of the Gitksan. Seattle: University of Washington Press.

Peoples, J. (1982). «Individual or group advantage? A reinterpretation of the Maring ritual cycle». *Current Anthropology* 23: 291-310.

Perrin, Noel (1979). *Giving up the gun: Japan's reversion to the sword, 1543-1879*. Boston: G. K. Hall & Co.

Pianka, E. (1974). *Evolutionary biology*. Nueva York: Harper & Row.

Pimentel, D. y Pimentel, M. (1979). *Food, energy and society*. Nueva York: Wiley.

Pinkerton, E. (1985). Comunicación personal.

Plattner, S. (1989*a*). «Economic behavior in markets», en *Economic anthropology*, ed. S. Plattner, pp. 209-221. Stanford, California: Stanford University Press.

— (1989*b*). «Markets and marketplaces», en *Economic anthropology*, ed. S. Plattner, pp. 171-208. Stanford, California: Stanford University Press.

— (1989*c*). «Marxism», en *Economic anthropology*, ed. S. Plattner, pp. 379-396. Stanford, California: Stanford University Press.

Polanyi, K. (1944). *The great transformation*. Boston: Beacon Press.

— (1957). «The economy as instituted process», en *Trade and market in the early empires*, ed. K. Polanyi, C. Arensberg y H. Pearson, pp. 243-270. Nueva York: Free Press.

Popov, A. (1964). «The Nganasans», en *The peoples of Siberia*, ed. M. Levin y L. Potapov, pp. 571-581. Chicago: University of Chicago Press.

— (1966). *The Nganasan*. Bloomington: Indiana University Publications.

Population Reference Bureau (1995). «Speaking graphically». *Population Today*, diciembre, p. 6.

Potter, J., Diaz, M. y Foster, G. (eds.) (1967). *Peasant society: a reader*. Boston: Little, Brown.

Potts, R. (1984). «Home bases and early hominids». *American Scientist* 72: 338-347.

Powell, H. (1960). «Competitive leadership in Trobriand political organization». *Journal of the Royal Anthropological Institute* 90: 118-145.

— (1969). «Territoriality, hierarchy and kinship in Kiriwina». *Man* 4: 580-604.

Price, D. y Brown, J. (1985). *Prehistoric hunter-gatherers: the emergence of complexity*. Nueva York: Academic Press.

Quijano, A. (1967). «Contemporary peasant movements», en *Elites in Latin America*, ed. S. Lipset y A. Solari. Nueva York: Oxford University Press.

Quilter, J., Ojeda, B., Pearsall, D., Sandweiss, D., Jones, J. y Wing, E.. (1991). «The subsistence economy of El Paraíso, an early Peruvian site». *Science* 251: 277-283.

Ramos, A. (1972). *The social system of the Sanuma of northern Brazil*. Tesis. Universidad de Wisconsin, Madison.

Randsborg, K. (1980). *The Viking age in Denmark*. Londres: Duckworth.

Rappaport, R. A. (1967). *Pigs for the ancestors*. New Haven: Yale University Press.

— (1971). «Nature, culture, and ecological anthropology», en *Man, culture, and society*, ed. L. Shapiro, pp. 237-267. Nueva York: Oxford University Press.

— (1979). *Ecology, meaning, and religion*. Richmond, California: North Atlantic Books.

— (1994). «Humanity's evolution and anthropology's future», en *Assessing cultural anthropology*, ed. R. Borofsky, pp. 153-166. Nueva York: McGraw-Hill.
Rathje, W. (1971). «The origin and development of lowland Classic Maya civilization». *American Antiquity* 36: 275-285.
Rathje, W. y McGuire, R. (1982). «Rich man... poor man». *American Behavioral Scientist* 25: 705-715.
Read, D. (1986). «Mathematical schemata and archaeological phenomena: substantive representations or trivial formalism?». *Science and Archaeology* 38: 16-23.
— (1998). «Kinship based demographic simulation of societal processes». *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*. http://www.soc.sulrey.ac.uk/JASSS/1/1/1.html
Reidhead, V. (1980). «The economics of subsistence change: a test of an optimization model», en *Modeling change in prehistoric subsistence economies*, ed. T. Earle y A. Christenson, pp. 141-186. Nueva York: Academic Press.
Renfrew, C. (1972). *The emergence of civilization: the Cyclades and the Aegean in the third millennium B.C.* Londres: Methuen.
— (1973). «Monuments, mobilization, and social organization in neolithic Wessex», en *The explanation of culture change*, ed. C. Renfrew, pp. 539-558. Londres: Duckworth.
Rick, J. (1978). *Prehistoric hunters of the high Andes*. Nueva York: Academic Press.
— (1984). «Structure and style at an early base camp in Junin, Peru». Comunicación presentada en la 49.ª reunión anual de la Society for American Archaeology, Portland, Oregón.
Ridley, Matt (1997). «A new synthesis of Middle Paleolithic variability». *American Antiquity* 55: 480-499.
Rolland, N. y Dibble, H. L. (1990). *The origins of virtue: human instincts and the evolution of cooperation*. Nueva York: Penguin.
Rosendahl, P. (1972). *Aboriginal agriculture and residence patterns in upland Lapakahi, island of Hawaii*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Universidad de Hawai, Honolulu.
Rosman, A. y Rubel, P. (1971). *Feasting with mine enemy: rank and exchange among Northwest Coast societies*. Nueva York: Columbia University Press.
Rostworoski de Diez Canseco, M. (1961). *Curacas y sucesiones (Costa Norte)*. Lima: Imprenta Minerva.
Rowe, J. (1946). «Inca culture at the time of the Spanish Conquest», en *Handbook of South American Indians*, ed. J. Steward, 2: pp. 183-300. Bureau of American Ethnology Bulletin 143. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
Rummel, R. J. (1997). *Power kills: democracy as a method of nonviolence*. New Brunswick: Transaction.
Ruyle, E. E. (1973). «Slavery, surplus, and stratification on the Northwest Coast: the ethnoenergetics of an incipient stratification system». *Current Anthropology* 14: 603-631.
Sackett, J. (1984). Comunicación personal.
Sackett, R. D. (1996). *Time, energy, and the indolent savage: a quantitative cross-cultural test of the primitive affluence hypothesis*. Tesis. Departamento de Antropología, Universidad de California, Los Angeles.
Sackschewsky, M. (1970). «The clan meeting in Enga society», en *Exploring Enga culture*, ed. P. Brennan, pp. 51-101. Wapenamanda, New Guinea: Kristen Press.

Sadr, K. (1997). «Kalahari archaeology and the Bushman debate». *Current Anthropology* 38: 104-112.
Sahlins, M. (1958). *Social stratification in Polynesia*. Seattle: University of Washington Press.
— (1961). «The segmentary lineage system: an organization of predatory expansion». *American Anthropologist* 63: 322-345.
— (1963). «Poor man, rich man, big man, chief: political types in Melanesia and Polynesia». *Comparative Studies in Society and History* 5: 285-303.
— (1968*a*). «Notes on the original affluent society», en *Man the hunter*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 85-89. Chicago: Aldine.
— (1968*b*). *Tribesmen*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
— (1972). *Stone age economics*. Chicago: Aldine.
— (1976). *The use and abuse of biology*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
— (1992). *Anahulu: the anthropology of history in the kingdom of Hawaii*. Vol. I. Chicago: University of Chicago Press.
Sanchez, P. (1976). *Properties and management of soils in the tropics*. Nueva York: Wiley-Interscience.
Sanday, P. R. (1973). «Toward a theory of the status of women». *American Anthropologist* 75: 1682-1701.
Sanders, W. (1956). «The central Mexican symbiotic region», en *Prehistoric settlement patterns in the New World*, ed. G. Wiley, pp. 115-127. Nueva York: Viking Fund Publication in Anthropology 23.
Sanders, W., Parsons, J. y Santley, R. (1979). *The basin of Mexico: ecological processes in the evolution of a civilization*. Nueva York: Academic Press.
Sauer, C. (1948). «Geography of South America», en *Handbook of South American Indians*, ed. J. Steward, 6: pp. 319-344. Washington, D.C.: Bureau of American Ethnology.
Savoskul, S. (1989). «Urbanisation and the minority peoples of the Soviet north», en *The development of Siberia: people and resources*, ed. A. Wood y R. French, pp. 96-123. Londres: Macmillan.
Schaedel, R. (1978). «Early state of the Inkas», en *The early state*, ed. H. Claessen y P. Skalnik, pp. 289-320. The Hague: Mouton.
Schmeck, H. M., Jr. (1960). «Physicist offers a Doomsday date». *New York Times*, 4 de noviembre, 1960, p. 10.
Schmitt, R. (1971). «New estimates of the pre-censal population of Hawai'i». *Journal of the Polynesian Society* 80: 241-242.
Schultz, T. (1964). *Transforming traditional agriculture*. New Haven: Yale University Press.
Scitovsky, T. (1976). *The joyless economy*. Nueva York: Oxford University Press.
Scott, C., Earle, T. (s. d.). *The development of chiefdoms among the Wanka ethnic group in the central highlands of Peru*. Manuscrito inédito.
Scott, J. (1976). *The moral economy of the peasant: rebellion and subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press.
Sergeyev, M. (1956). «The building of socialism among the peoples of northern Siberia and the Soviet far east», en *The peoples of Siberia*, ed. M. Levin y L. Potapov, pp. 487-510. Chicago: University of Chicago Press.
Service, E. (1962). *Primitive social organization*. Nueva York: Random House.
— (1975). *Origins of the state and civilization*. Nueva York: Norton.
— (1977). «Classical and modern theories of the origins of government», en *Origins of the state*, ed. R. Cohen y E. Service, pp. 21-34. Filadelfia: ISHI.

Shahrani, M. N. (1979). *The Kirghiz and Wakhi of Afghanistan: adaptation to closed frontiers*. Seattle: University of Washington Press.
— (1984). «Afghanistan's Kirghiz in Turkey». *Cultural Survival* 8: 31-34.
Sherratt, A. (1981). «Plough and pastoralism: aspects of the secondary products revolution», en *Pattern of the past*, ed. I. Hodder, G. Isaac y N. Hammond, pp. 261-305. Cambridge: Cambridge University Press.
Silberbauer, G. (1981). *Hunter and habitat in the central Kalahari desert*. Cambridge: Cambridge University Press.
Silverblatt, I. (1978). «Andean women in the Inca empire». *Feminist Studies* 4: 37-61.
— (1987). *Moon, sun, and witches*. Princeton: Princeton University Press.
Silverman, S. (1965). «Patronage and community-national relationships in central Italy». *Ethnology* 4: 172-189.
Skinner, G. (1964). «Marketing and social structure in rural China. Part 1». *Journal of Asian Studies* 24: 3-43.
Smith, A. (1993) [1776]. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Nueva York: Modern Library.
Smith, B. (1978). *Mississippian settlement patterns*. Nueva York: Academic Press.
Smith, C. (1976). «Exchange systems and the spatial distribution of elites: the organization of stratification in agrarian societies», en *Regional analysis*, ed. C. Smith, vol. 2, Social systems, pp. 309-374. Nueva York: Academic Press.
Smith, M. E. (1985). «An aspectual analysis of political formations», en *Development and decline: the evolution of sociopolitical organization*, ed. H. Claessen, P. van de Velde y M. E. Smith, pp. 97-126. South Hadley, Mass.: Bergin and Garvey.
Smith, T. (1959). *The agrarian origins of modern Japan*. Stanford, California: Stanford University Press.
Smole, W. (1976). *The Yanoama Indians: a cultural geography*. Austin: University of Texas Press.
Solway, J. y Lee, R. (1990). «Foragers, genuine or spurious? Situating the Kalahari San». *Current Anthropology* 31: 109-146.
Sponsel, L. E. (1996). «The natural history of peace: a positive view of human nature and its potential», en *A natural history of peace*, ed. T. Gregor, pp. 95-125. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.
Spriggs, M. (1986). «Landscape, land use and political transformation in southern Melanesia», en *Island societies: archaeological approaches to evolution and transformation*, ed. P. Kirch, pp. 174-89. Cambridge: Cambridge University Press.
Steinvorth-Goetz, I. (1969). *Uriji jami! Life and belief of the forest Waika in the Upper Orinoco*. Caracas: Asociación Cultural Humboldt.
Steward, J. (1930). «Irrigation without agriculture». Ann Arbor: *Papers of the Michigan Society of Science, Arts, and Letters* 12: 144-156.
— (1933). «Ethnography of the Owens Valley Paiute». University of California *Publications in American Anthropology and Ethnology* 33: 233-335.
— (1936). «The economic and social basis of primitive bands», en *Essays on anthropology in honor of Alfred Louis Kroeber*, ed. R. Lowie, pp. 311-150. Berkeley: University of California Press.
— (1938). *Basin-Plateau aboriginal sociopolitical groups*. Washington, D.C.: Bureau of American Ethnology.
— (1955). *Theory of culture change*. Urbana: University of Illinois Press.

— (1977). «The foundations of Basin-Plateau Shoshonean society», en *Evolution and ecology*, ed. J. Steward y R. Murphy, pp. 366-406. Urbana: University of Illinois Press.

Steward, J. y Faron, L. (1959). *Native peoples of South America*. Nueva York: McGraw Hill.

Stewart, H. (1977). *Indian fishing: early methods on the Northwest Coast*. Vancouver: J. J. Douglas.

Stoler, A. (1977). «Class structure and female autonomy in rural Java». *Signs* 3: 74-89.

Strathern, A. M. (1972). *Women in between*. Nueva York: Seminar Press.

Suttles, W. (1968). «Coping with abundance: subsistence on the Northwest Coast», en *Man the hunter*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 56-68. Chicago: Aldine.

Taagapera, R. (1981). «Super-cancer of the biosphere: a world population growth model». Artículo presentado en el Jacob Marschak Interdisciplinary Colloquium on Mathematics in the Behavioral Sciences, University of California, Los Ángeles, 10 de abril, 1981.

Taeuber, Irene B. (1958). *The population of Japan*. Princeton: Princeton University Press.

Taguchi, M. (1981). *Swidden agriculture in Japan*. Manuscrito inédito. Departamento de Antropología, Universidad de California, Los Ángeles.

Tanaka, J. (1976). «Subsistence ecology of central Kalahari San», en *Kalahari hunter-gatherers*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 98-119. Cambridge: Harvard University Press.

Tawney, R. H. (1926). *Religion and the rise of capitalism*. Nueva York: Harcourt, Brace.

Tax, S. (1953). *Penny capitalism*. Institute of Social Anthropology Publication 16. Washington, D.C.: Smithsonian Institution.

Taylor, K. (1974). *Sanuma fauna: prohibitions and classifications*. Instituto Caribe de Antropología y Sociología, Monografía 18. Caracas: Fundación La Salle de Ciencias Naturales.

Thomas, D. H. (1972). «Westem Shoshone ecology: settlement patterns and beyond», en *Great Basin cultural ecology: a symposium*, ed. D. Fowler, pp. 135-153. Reno: Desert Research Institute Publication in the Social Sciences 8.

— (1973). «An empirical test for Steward's model of Great Basin settlement patterns». *American Antiquity* 38: 155-176.

— (1983*a*). «The archaeology of Monitor Valley: 1. Epistemology». *Anthropological Papers* 58 (1). Nueva York: American Museum of Natural History.

— (1983*b*). «On Steward's models of Shoshonean sociopolitical organization: a great bías in the Basin», en *The development of political organization in North America*, ed. E. Tooker, pp. 59-68. Washington, D.C.: American Ethnological Society.

Thomas, E. M. (1959). *The harmless people*. Nueva York: Knopf.

Thompson, R. (1983). «Modern vegetation and climate», en *The archaeology of Monitor Valley*, ed. D. Thomas, pp. 99-106. Nueva York: American Museum of Natural History.

Time (1960). «Doomsday in 2026 A.D.» *Time* 76 (14 de noviembre): 89-90.

Toledo (1940) [1570]. «Información hecha por orden de Don Francisco de Toledo...», en *Don Francisco de Toledo, supremo organizador del Perú, su vida, su obra*, ed. R. Levillier, 2: pp. 14-37. Buenos Aires: Espasa-Calpe.

Tooby, J. y Cosmides, L. (1992). «The psychological foundations of culture», en *The adapted mind*, ed. J. H. Barkow, L. Cosmides y J. Tooby, pp. 19-136. Nueva York: Oxford University Press.
Truswell, S. y Hansen, J (1976). «Medical research among the !Kung», en *Kalahari hunter-gatherers*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 166-194. Cambridge: Harvard University Press.
Tsuchiya, T. (1937). *An economic history of Japan*. Tokio: Asiatic Society of Japan Transactions 15.
Tucker, M. E. y Williams, D. R. (eds.) (1997). *Buddhism and ecology: the interconnection of dharma and deeds*. Cambridge: Harvard University Press.
Tylor, E. (1913) [1871]. *Primitive culture*. Londres: John Murray.
Uberoi, J. (1962). *Politics of the Kula ring*. Manchester: Manchester University Press.
Umpleby, S. A. (1987). «World population: still ahead of schedule». *Science* 237: 1555-1556
United Nations (1996). World population growth slowing, but United Nations still estimates total of 9,4 billion by year 2050. News Release, Population Division, Department for Economic and Social Information and Policy Analysis. Nueva York: United Nations. (Citado en Ehrlich y Ehrlich 1997: 1193.)
Vayda, A. (1961). *A reexamination of Northwest Coast economic systems*. Nueva York: New York Academy of Sciences Transactions 23: 618-624.
— (1967). «Pomo trade feasts». En *Tribal and peasant economies*, ed. G. Dalton, pp. 494-500. Garden City, N.Y.: Natural History Press.
Vayda, A., Leeds, A. y Smith, D. (1961). «The place of pigs in Melanesian subsistence», en *Proceedings of the American Ethnological Society*, ed. V. Garfield, pp. 69-77. Seattle: University of Washington Press.
Vega, A. (1965) [1582]. *La descripción que se hizo en la provincia de Xauxa*... Relaciones Geográficas de Indias, Biblioteca de Autores Españoles 183: 166-175. Madrid: Ediciones Atlas.
Veja (1982). O país afinal comprou o sonho do jan. *Veja* (Rio de Janeiro), 13 de Enero, pp. 68-73.
Waal, Frans B. M. de (1996). «The biological basis of peaceful coexistence: a review of reconciliation research on monkeys and apes», en *A natural history of peace*, ed. T. Gregor, pp. 37-69. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.
Wachtel, N. (1977). *The vision of the vanquished, tr. B. and S. Reynolds*. Hassocks, Sussex: Harvester Press.
— (1982). «The *mitimas* of the Cochabamba Valley: the colonization policy of Huayna Capac», en *The Inca and Aztec states, 1400-1800*, ed. G. Collier, R. Rosaldo y J. Wirth. Nueva York: Academic Press.
Waddell, E. (1972). *The mound builders*. Seattle: University of Washington Press.
Wagley, C. (1976). *Amazon town: a study of man in the tropics*. Nueva York: Oxford University Press.
Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organization*. Nueva York: Free Press.
Webster, C. y Wilson, P. (1966). *Agriculture in the tropics*. Londres: Longmans.
Webster, D. (1975). «Warfare and the evolution of the state». *American Antiquity* 40: 464-470.
Webster, S. (1971). An indigenous Quechua community in exploitation of multiple ecological zones», en *Actas y Memorias del XXXIX Congreso Internacional de América*, 3: 174-183.

Weiner, A. (1976). *Women of value, men of renown*. Austin: University of Texas Press.
— (1983). «"A world of made is not a world of born": doing Kula in Kiriwina», en *The Kula: new perspectives on Massim exchange*, ed. J. y E. Leach, pp. 147-170. Cambridge: Cambridge University Press.
— (1992). *Inalienable possessions: the paradox of keeping-while-giving*. Berkeley: University of California Press.
Wenke, R. (1980). *Patterns in prehistory*. Oxford: Oxford University Press.
White, B. (1976*a*). *Production and reproduction in a Javanese village*. Bogor, Indonesia: Agricultural Development Council.
— (1976*b*). «Population, involution and employment in rural Java». *Development and Change* 7: 267-290.
White, Leslie (1959). *The evolution of culture*. Nueva York: McGraw-Hill.
White, Lynn, Jr. (1962). *Medieval technology and social change*. Oxford: Oxford University Press.
Widmer, R. (1988). *The evolution of the Calusa: a nonagricultural chiefdom on the southwest Florida coast*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
Wiessner, P. (1977). *Hxaro: a regional system of reciprocity for reducing risk among the !Kung San*. Tesis inédita. Departamento de Antropología, Universidad de Michigan, Ann Arbor.
— (1982). «Beyond wilow smoke and dogs' tails: a comment on Binford's analysis of hunter-gatherer settlement systems». *American Antiquity* 47: 171-178.
Wilbert, J. (1966). *Indios de la región Orinoco-Ventuari*. Caracas: Fundación La Salle de Ciencias Naturales.
— (1972). *Survivors of El Dorado*. Nueva York: Praeger.
Wilkinson, R. (1973). *Poverty and progress: an ecological perspective on economic development*. Nueva York: Praeger.
Willey, G. (1953). *Prehistoric settlement patterns in the Viril Valley*. Washington, D.C.: Bureau of American Ethnology Bulletin.
Williams, B. (1974). *A model of band society*. Washington, D.C.: Memoir of the Society for American Archaeology 29.
— (1981). «A critical review of models in sociobiology». *Annual Review of Anthropology* 10: 163-192.
Wilmsen, E. (1978). «Seasonal effects on dietary intake in Kalahari San». *Federation of American Societies for Experimental Biology Proceedings* 37: 65-71.
— (1989). *Land filled with flies: a political economy of the Kalahari*. Chicago: University of Chicago Press.
Wilmsen, E. y Denbow, J. R. (1990). «Paradigmatic history of San-speaking peoples and attempts at revision». *Current Anthropology* 31: 489-524.
Wilson, P. J. (1988). *The domestication of the human species*. New Haven: Yale University Press.
Winterhalder, B. y Smith, E. A. (eds.) (1981). *Hunter-gatherer foraging strategies*. Chicago: University of Chicago Press.
Wittfogel, K. (1957). *Oriental despotism*. New Haven: Yale University Press.
Wobst, M. (1976). «Locational relationships in Paleolithic society». *Journal of Human Evolution* 5: 49-58.
Wolf, E. (1957). «Closed-corporate peasant communities in Meso-America and central Java». *Southwestern Journal of Anthropology* 13: 1-13.
— (1966*a*). *Peasants*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
— (1966*b*). «Kinship, friendship, and patron-client relations in complex societíes», en *The social anthropology of complex societies*, ed. M. Banton. Londres: Tavistock.

— (1969). *Peasant wars of the twentieth century*. Nueva York: Harper y Row.
— (1982). *Europe and the people without history*. Berkeley: University of California Press.
Wright, H. (1977). «Toward an explanation of the origin of the state», en *Explanation of prehistoric change*, ed. J. Hill, pp. 215-230. Albuquerque: University of New Mexico Press.
— (1984). «Prestate political formations», en *On the evolution of complex societies*, ed. T. Earle, pp. 41-77. Malibu, California: Undena Publications.
Wright, R. (1994). *The moral animal: evolutionary psychology and everyday life*. Nueva York: Random House.
Yan, Y. (1992). «The impact of rural reform on economic and social stratification in a Chinese village». *Australian Journal of Chinese Affairs* 27: 1-23.
— (1995). «Everyday power relations: changes in a North China village», en *The waning of the communist state: economic origins of political decline in China y Hungary*, ed. A. G. Walder, pp. 215-241. Berkeley: University of California Press.
— (1996). *The flow of gifts: reciprocity and social networks in a Chinese village*. Stanford, California: Stanford University Press.
Yang, M. (1945). *A Chinese village: Taitou, Shantung province*. Nueva York: Columbia University Press.
Yellen, J. (1976). «Settlement pattem of the !Kung: an archaeological perspective», en *Kalahari hunter-gatherers*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 47-72. Cambridge: Harvard University Press.
— (1977). *Archaeological approaches to the present*. Nueva York: Academic Press.
Yellen, J. y Harpending, H. (1972). «Hunter-gatherer populations and archaeological inference». *World Archaeology* 4: 244-253.
Yellen, J. y Lee, R. (1976). «The Dobe-/Du/da environment: background to a hunting and gathering way of live», en *Kalahari hunter-gatherers*, ed. R. Lee y I. DeVore, pp. 27-46. Cambridge: Harvard University Press.
Yengoyan, A. (1972). «Ritual and exchange in aboriginal Australia: an adaptive interpretation of male initiation rites», en *Social exchange and interaction*, ed. E. Wilmsen, pp. 5-9. Ann Arbor: Museum of Anthropology, University of Michigan, Anthropological Papers 46.
Zerries, O. y Schuster, M. (1974). *Mahekodotedi*. Munich: Klaus Renner Verlag.

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tablas

Figuras

ÍNDICE TEMÁTICO

En el índice, una «s» después de un número indica una referencia separada en la siguiente página y una «ss» indica referencias separadas en las dos páginas siguientes. Un tema que se extienda por encima de las dos páginas se indica con un intervalo de números de página, por ej., «57-59». Pássim se utiliza para un grupo de referencias cercanas pero que no se hallan en una secuencia consecutiva.

ÍNDICE

TERCERA PARTE

LA ENTIDAD POLÍTICA REGIONAL